رئيس شركة الوطني للاستثمار:
خدمات نوعية للنخبة

البنك الاسلامي للتنمية:
1.5 مليار دولار لأزمة الغذاء

الحنو
AL HANOO
شركة الحنو القابضة
AL HANOO HOLDING CO.
الشريك العقاري الأمثل

الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Issue 343 / Year 30 / July 2008
تموز / يوليو 2008 / السنة الثلاثون / العدد 343



الملتقى الاقتصادي التركي - العربي الثالث

الاقتصاد والاعمال تجمع في إسطنبول
6 رؤساء وزراء و مشاركة من 27 بلداً

ISSN 1991-2404

د. سعد البرّاك:
"زين" تفتح جبهة التوسّع الثانية

"الدار" عملاق أبوظبي العقاري

أضخم خمس جواهر على هذا الكوكب أرقى منازل في قطر

إمبيريال تاورز | قمة الفخامة في أسلوب الحياة

مستلهمة روعة الجواهر من القارات الخمس ، تمثل الأبراج الأمبراطورية أفضل ما تقدمه اللؤلؤة قطر.ومن خلال موقع بنائها على الفيفا البحرية وباهتمامها بأدق التفاصيل والتصاميم، ستلخص الأبراج قمة الحياة الراقية.



مشروع درّة الدوحة

وكلاء المبيعات

استيكو Asteco
ت: ٤١١٣٨١٨ ٩٧٤+



ت: ٤٥٨٣٣٨٨ ٩٧٤+

لتمويل تنافسي سريع
فإن إمبيريال تاورز توصي
بقروض الإجارة من المصرف

لمزيد من المعلومات: ٤٤٠٩٥٥١ ٩٧٤+
www.imperial-towers.com

خمس جواهر متلألئة تضيء سماء الدوحة

مستوحى من القارات الخمس

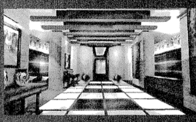
استوحينا من ثقافات قارات العالم الخمس: أوقيانوسيا، آسيا، أوروبا، الأمريكيتين وأفريقيا، لمسات فنية داخلية تمنح الأبراج الخمسة ثراء لا يضاهي، يعكس أبهى ما في العالم من تصاميم وأرقى ما فيه من ذوق وفن وإبداع ثقافي على بهو كل من الأبراج الخمسة، مما يجعل المرور من خلالها متعة بصرية للمقيمين والسياح على حد سواء.



إمبيريال روبي تاور

آسيا قارة المتناقضات والتأثيرات المبهرة، مصدر الإلهام الذي يتميز به هذا البرج، حيث أبدع المصممون في دمج عناصر مختلفة ضمن احتفالية تزهو بتفاصيلها الآسيوية، لتمزج جمالية التصاميم اليابانية ورصانتها بعمق التصاميم التايلاندية والهندية وغموضها.

الاستغلال الأمثل للمساحات والمزج بين الألوان الداكنة والفاتحة والاستخدام المترف للمواد الطبيعية المثيرة بألوانها المتباينة كلها سمات تتيح للبرج استحضار الحياة الآسيوية بنبضها وبتأثيرها وبكل ما فيها من تفاصيل تغنيها وتثريها.



إمبيريال إميرالد تاور

سيتم إبداعه بروح القارة الأمريكية التي تتجلى بوضوح من خلال مساحاته الرحبة المفتوحة وألوان ومشاهد المكسيك الغنية ببهرجتها، وتلمس الإثارة والخيال من المعالم المميزة لحضارتي المايا والإنكا في كل تفاصيل البرج.

وسوف تجمع المساحات المشتركة بين أشكال بويبلو الكوبية والهندسة الاسبانية، بالتوازي مع تصاميم الفنانين المحليين من أمريكا الشمالية والوسطى، وتركز تجهيزات البرج على المواد الطبيعية الغنية بالأخشاب والأحجار الجبلية، أما ألوان المفارش فهي طيف من ألوان خشب الصندل و التراكوتا واللون الشمعي.



إمبيريال دايموند تاور

تتنوع الثقافات والتقاليد الفنية في قارة بحجم القارة الأفريقية، وقد اخترنا النمط السائد لهذا البرج من ثقافة ونمط فني تقليدي واحد يتناسب مع دولة قطر، ألا وهو النمط المغربي، حيث اندمجت في المغرب الثقافة العربية بالأفريقية لتخلق تقاليد فنية فريدة من نوعها.

في المغرب يستوحي الفنانون البربر ألوانهم من الطبيعة وتميل تصاميمهم إلى استخدام النظريات الهندسية التي استخدمها العرب منذ ألف سنة مضت، أما الرسوم والنقوش فهي تتموج بحرية تعكس تلقاءها حيناً وتترابط مع انسيابية الخط العربي حيناً آخر، ولا يضاهي أسر تلك الرسوم المزركشة للبصر إلا طريقة تلوينها المشرقة.

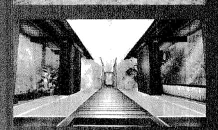
ولم نغفل إدراج بعض الإبداعات الفنية للقبائل الأفريقية ضمن التصميم الداخلي للبرج تقديراً لها، قد تم توظيفها بطريقة تمنح المكان تبايناً ساحراً ووهجاً أخاذاً.



إمبيريال أمبر تاور

قدمت أوروبا خلال المائة عام الماضية مفهوماً عالمياً جديداً للتصميم ولم تكن رائدة ذلك المجال فحسب بل شكلت أساساً للمدارس التقليدية في فنون العمارة والتصميم، ولهذا يزدان برج إمبريال آمبر تاور بأرقى التصاميم الأوروبية العصرية، فمن التصاميم الاسكندينافية إلى مدرسة البوهاوس الألمانية ومن الفنون الانكليزية إلى المهارات اليدوية.

وسوف تكون السمة المميزة للبرج هي المزج المبتكر للمواد الطبيعية والاصطناعية والمستوحاة من الأقمشة والأشكال والألوان الأوروبية المتباينة.



إمبيريال أوبال تاور

تثري التصاميم المستوحاة من أوقيانوسيا هذا البرج بالكثير من الجلال والبهاء الذي يرفع من قيمة الأبراج ككل، وتزيد من بهجة المكان تفاصيل ذوق مستمد من الثقافة البولونيزية يعج بالألوان والأقمشة والزركشة الفاخرة ويوفر كل أسباب الراحة والاسترخاء، فيظهر بحلة تشع بالحيوية تغري كل من يقصده أو من يزوره من رجال الأعمال، الخشب الداكن واللون الشمعي بتدريجاته هما أساس لوحة فنية تبهرك بإضاءات من الأخضر والأصفر والأحمر و الأرجواني لتنشر الدفء في حواسك وتغريك بالاستمتاع بالحياة.

لتمويل تنافسي سريع
فإن إمبيريال تاورز توصي
بقروض الإجارة من المصرف

لمزيد من المعلومات: ٩٥٥١ ٤٤٠ ٩٧٤+
www.imperial-towers.com

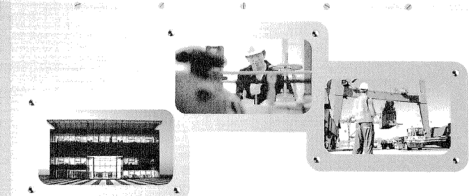
وكلاء المبيعات

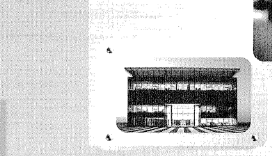
اسـتيكو Asteco
ت: ٤١١٣٨١٨ ٩٧٤+

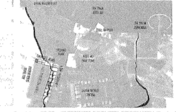
ENGEL & VÖLKERS
ت: ٤٥٨٣٣٨٨ ٩٧٤+

IMPERIAL TOWERS
مشروع درّة الدوحة

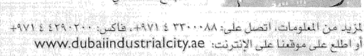
وجهة متكاملة لحلول صناعية شاملة







تمنحكم مدينة دبي الصناعية حلولاً مبتكرة للعمل والعيش والترفيه، وتضع رهن إشارتكم مرافق مخصصة لستة قطاعات صناعية مختلفة، إلى جانب مرافق التدريب الصناعي، المستودعات، المكاتب، المجمعات السكنية للعمال، والمرافق الترفيهية. فمدينتنا سبيلكم إلى تحقيق النجاح الصناعي.





عضو في تطوير

المنطقة الأكاديمية • مجمع اللوجستية • مواد البناء • الأطعمة والمشروبات • الكيماويات • المعادن الأساسية • معدات النقل والمواصلات • الآليات والمعدات الميكانيكية

هذا العدد



شكّل "الملتقى الاقتصادي التركي العربي الثالث"، الذي جمعت فيه **مجموعة الاقتصاد والأعمال** 6 رؤساء وأكثر من 700 مشارك من 27 بلداً، حدثاً اقتصادياً وسياسياً وحضارياً، وتحوّل الملتقى إلى منصّة تفاعل بين اقتصادات تحمل العديد من أوجه التكامل.

وتخطّى الملتقى طابعه الاقتصادي إلى الشأن السياسي، سواء في جلسات العمل أو في اللقاءات الجانبيّة بين كبار المسؤولين؛ وساهم في تعزيز هذا الجانب الدور الذي تلعبه تركيا في ملفّي السلام والأمن في المنطقة.

ويتضمّن العدد اضاءات على نشاط عدد من المؤسسات والشركات. ويعرض لتجربة شركة الدار العقاريّة في أبوظبي التي تُساهم مع نظيراتها من الشركات الرائدة في تحقيق الستراتيجيّة التنمويّة للإمارة. وتلعب الشركة دور قاطرة النهضة العقاريّة والعُمرانيّة في أبوظبي نظراً إلى تنوّع مشاريعها وطبيعتها، هذا فضلاً عن رؤيتها الجريئة للتوسّع في الأسواق الدوليّة.

من العقار إلى الاتصالات، حيث تدشّن شركة زين المرحلة الثانية من ستراتيجيّتها التوسعيّة، طارقةً هذه المرّة أبواب إيران وباكستان والهند. واللافت أنّ توسّع "زين" الجغرافي يترافق مع نموٍّ كبير في قاعدة المستخدمين لديها. لكن حلم "زين" يبقى أكبر من ذلك، فالشركة تسعى لأن تكون بين أوّل 10 شركات اتصالات في العالم بحلول العام 2012.

ومن الكويت أيضاً، تشقُّ شركة الوطني للاستثمار طريقها لتكون بين مصاف الشركات الأولى في مجال الخدمات الماليّة والاستثماريّة. والواقع أنّ عمر الشركة الذي لا يتجاوز 3 أعوام لم يحل بينها وبين التميّز. فالخبرة ورثتها الشركة من بنك الكويت الوطني، ويبقى عليها تقديم الخدمات النوعية تحقيقاً لرؤيتها الستراتيجيّة.

وفي هذا العدد أيضاً، تغطية لاجتماعات مجلس محافظي مجموعة البنك الإسلامي للتنمية، التي تميّزت هذا العام بحضور خادم الحرمين الشريفين **الملك عبد الله بن عبد العزيز** لحفل الافتتاح من جهة، و"بإعلان جدّة" من جهة أخرى والذي خصص 1,5 مليار دولار في إطار مبادرته لدعم الدول المتضرِّرة من أزمة الغذاء العالميّة.

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor-in-Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel : + 961 1 353577/8/9 - 780200
Fax: + 961 1 354952 - 780206
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: + 966 1 293 2769
Fax: + 966 1 293 1837

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : + 971 4 2941441
Fax: + 971 4 2941035
Email: iktissad@iktissad.com

www.iktissad.com

Advertising contact:
E-mail: advert@iktissad.com
Fax: +961 1 863958
Contact person: Fawaz Kaddouh

سعر العدد

• لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
• السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
• قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
• اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
• تونس 7 دنانير • المغرب 70 درهما

• FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
• CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
• AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:

الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات
طباعة: شمص للطباعة والنشر ش.م.ل

الاقتصاد والاعمال العدد 343

محتويات تموز / يوليو 2008

اقتصاد وأعمال

الغلاف

مقال

مقابلة

شركات

عرب وعالم

المصرفيّة

اقتصاد عربي

مؤتمرات

سياحة

عقار

معلوماتيّة واتصالات

نقل



62



٦٦

70



74



12



A Daimler Brand

حيث يستسلم الخيال للواقع.

SL 63 AMG. الوجه الآخر للسرعة.

Mercedes-Benz





خادم الحرمين يطلق 22 مشروعاً في مدينة الملك عبدالله الاقتصادية

130 مليار ريال بلغت قيمة 22 مشروعاً استثمارياً قام خادم الحرمين الشريفين الملك **عبدالله بن عبدالعزيز** بوضع حجر الأساس لها خلال زيارته إلى "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية"، أكبر مشاريع القطاع الخاص في منطقة الشرق الأوسط، والذي تقوم بتطويره وتنفيذه شركة "إعمار المدينة الاقتصادية".

وكان في استقبال الملك كل من رئيس هيئة البيعة الأمير **مشعل بن عبد العزيز** وولي العهد الأمير **سلطان بن عبد العزيز** وعدد من الأمراء، إضافة الى محافظ الهيئة العامة للاستثمار **عمرو بن عبد الله الدباغ** ورئيس مجلس إدارة "إعمار المدينة الاقتصادية" **محمد العبّار** ونائب رئيس مجلس الإدارة **عبدالله صالح كامل** وعضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة "إعمار المدينة الاقتصادية" **فهد الرشيد**، وكبار المسؤولين.

واطلع خادم الحرمين الشريفين خلال جولته على سير العمل في مختلف مناطق المدينة وعلى الاستثمارات الكبيرة التي اجتذبها المشروع مع إطلاق مرحلته الأولى. واطمأن على سير العمل وقدم توجيهاته إلى قيادات شركة "إعمار المدينة الاقتصادية" حول الاتجاهات المستقبلية للمشروع، مشيداً بالدور المهم الذي تلعبه المدن الاقتصادية في زيادة مستويات التنافسية في الاقتصاد السعودي، وأهميتها في دعم العملية التنموية على المستويين الاقتصادي والاجتماعي في المملكة.

وأطلق الملك **عبدالله** خلال زيارته للمدينة منطقة الميناء البحري والمنطقة الصناعية التي تحتضن مدينة الصناعات المتكاملة وعدداً من المشاريع الرائدة في قطاع البلاستيك. وفي خطوة مهمة على صعيد تطوير بيئة الاستثمارات الصناعية في المملكة، أطلقت "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" مبادرتين مهمتين في هذا المجال: مشروع مصهر الألمنيوم الذي يتم تطويره بالتعاون مع شركة ألمنيوم الإمارات الدولية "إيمال إنترناشيونال"، ومشروع "مصنع توتال لزيوت التشحيم". كما دشن الملك الأعمال الخاصة بالمرافق العامة والبنية التحتية لأنظمة المواصلات ومبنى الهيئة العامة للاستثمار ومركز الخدمة الذكية.

كما أطلق خادم الحرمين الشريفين المشاريع المعرفية ضمن مشروع "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" بما في ذلك أعمال البنية التحتية للمدينة الذكية، ومدينة الرعاية الطبية، ومدينة الإنتاج الإعلامي، ومجمع أبحاث علوم الحياة، ومركز حماية البيئة، ومبادرة "كادر" لتطوير وتأهيل الموارد البشرية، وعدداً من المؤسسات التعليمية ومن ضمنها جامعة "ثندر بيرد" وجامعة "كولومبيا". وتضم مجموعة المشاريع التي تم إطلاقها كلاً من "فندق ومنتجع ريتز-كارلتون" ومركز المؤتمرات، وفندق "البيلسان"، ومركز التسوق، وفندق "هوليداي إن إكسبرس". وسيتم الإعلان عن تفاصيل هذه المشاريع في المستقبل القريب.

وبهذه المناسبة، لفت **العبار** إلى أنّ "المملكة أصبحت، بفضل الرؤية القيادية الحكيمة للملك **عبدالله**، صاحبة أكبر الاقتصادات على مستوى منطقة الشرق الأوسط، كما عززت مستويات التنافسية التي تتمتع بها أسواقها على مستوى العالم. وأطلقت المملكة مجموعة من المبادرات التطويرية التي تمهد لحقبة جديدة من النمو والرخاء الاجتماعي والاقتصادي بما يعود بالفوائد المباشرة على المواطنين السعوديين. وتلعب المدن الاقتصادية دوراً مهماً في العملية التنموية من خلال توفير فرص العمل واستقطاب الاستثمارات الأجنبية إلى أسواق المملكة".

ومن جانبه، قال **كامل**: "لا يسعنا إلا أن نتوجه بعميق الشكر والامتنان إلى خادم الحرمين الشريفين على توجيهاته الحكيمة وتشجيعه لنا على تطوير مشروع "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" بما يجعل منها إضافة مهمة تعزز عمليات التنمية الاقتصادية في المملكة وتعود بالخير والفائدة على المواطنين. وتعكس هذه الزيارة حرص الحكومة السعودية الرشيدة على متابعة تطورات العمل في هذا المشروع الاقتصادي العملاق، الأمر الذي يشجعنا على تنفيذه بوتيرة متسارعة ووفق أفضل معايير التميز العالمية".

وأوضح **الرشيد** ان "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" تساهم في "توفير بيئة عمل نموذجية يمكن للمواطنين السعوديين الاستفادة منها في إطلاق مشاريع صناعية رائدة، ناهيك عن أهمية المشروع في توفير العديد من فرص العمل".

ويقود مسيرة "إعمار المدينة الاقتصادية" الناجحة فريق من كبار الخبراء والمتخصصين، وتبلغ نسبة السعوديين في فريق عمل الشركة أكثر من 64 في المئة. ويعمل في موقع مشروع "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" أكثر من 7 آلاف متخصص وعامل، ومن المتوقع أن يرتفع هذا العدد ليصل إلى 10 آلاف شخص خلال عام واحد. وستؤمن المدينة مليون فرصة عمل وسيصل عدد سكانها إلى نحو مليوني شخص.

يذكر ان مشروع "مدينة الملك عبد الله الاقتصادية" يمتدّ على مساحة 168 مليون متر مربع على شاطئ البحر الأحمر وينقسم إلى 6 مناطق رئيسية هي: الميناء البحري، المنطقة الصناعية، حي الأعمال المركزي، المنتجعات والمدينة التعليمية، والأحياء السكنية. ■





Grand
CARRERA
CALIBRE RS

تاغ هوير تطلق ساعة CALIBRE RS، وهي أول ساعة ميكانيكية الحركة
تم تصميمها بحسب النظام الدائري، بشكل مستوحى من سيارات GT
ذات التقنية الأكثر عصرية وتطوّراً.

WWW.TAGHEUER.COM



دبي • بوتيك تاغ هوير، برجمان الجديد، هاتف: ٠٤ ٣٥٥٩٤٩٤

ديرة سيتي سنتر، هاتف: ٠٤ ٢٩٥٣٢٢٥ • مركز وافي، هاتف: ٠٤ ٣٢٤٦٠٦٠ • مول الإمارات، هاتف: ٠٤ ٣٤١١٢١١

د. الدبّاغ متوسطاً سلام الخنيزي ممثلاً عن "جي بي مورغان" (يميناً) وعبدالله الفلاّج نائب الرئيس للشؤون المالية في "معادن"

"معادن" تطرح نصف أسهمها للاكتتاب العام وتستثمر 60 مليار ريال

أعلن رئيس شركة التعدين العربية السعودية "معادن" وكبير إدارييها التنفيذيين د. **عبدالله الدبّاغ** عن طرح الشركة 462,5 مليون سهم للاكتتاب العام بداية شهر يوليو الحالي تمثّل 50 في المئة من أسهم "معادن"، كاشفاً عن امتلاك الشركة لأكثر من 30 رخصة استكشاف معادن لعدد من المواقع في المملكة، لافتاً إلى أنّها تنفّذ حالياً استثمارات تصل إلى ما يقارب الـ60 مليار ريال لاستغلال احتياطيات خامات الفوسفات والبوكسايت والمعادن النفيسة والمعادن الصناعية الأخرى التي تتمتّع بحقوق التعدين فيها.

وأوضح د. **الدبّاغ**، في مؤتمر صحفي عقده في الرياض، انّه "تمّ تحديد سعر السهم الواحد بـ 20 ريالاً، بناء على قرار مجلس الوزراء الرقم 72 الصادر العام 2006، وبقيمة اسمية قدرها 10 ريالات وعلاوة إصدار قدرها 10 ريالات، حيث سيتمّ تخصيص 10 في المئة مناصفة بين المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية والمؤسسة العامة لمعاشات التقاعد، و5 في المئة كحد أدنى للصناديق الاستثمارية". وأضاف: "سيتمّ تخصيص الأسهم المطروحة على مرحلتين، بحيث يخصّص في المرحلة الأولى 25 سهماً لكل مكتتب، وتخصص في المرحلة الثانية الكمية المطلوبة بكاملها حتى 2000 سهم لكل من طلب الاكتتاب في أكثر من 25 سهماً شرط ألا يزيد عدد الأسهم التي سوف يتمّ تخصيصها عن إجمالي الأسهم المطروحة للاكتتاب العام، ويخصّص ما يتبقّى من الأسهم بعد ذلك وفق مبدأ النسبة والتناسب."

ولفت رئيس الشركة الى انّ هذا الطرح "يأتي تلبية لستراتيجية الشركة بالتوسّع وتعزيز قاعدة مساهميها لتمكينها من النموّ وتحقيق ستراتيجيتها التوسّعية"، مؤكداً أنّ "معادن" استطاعت "تحقيق الريادة في قطاع التعدين على مستوى المنطقة، وهي تنوي الاستفادة من علاقاتها التجارية للاستمرار في تعزيز موقعها في السوق السعودية". وتابع: "تمكنّا من تنفيذ العديد من المشاريع والاستثمارات الناجحة، في ظلّ النموّ الذي تشهده الشركة مدعوماً بالتطوّر الاقتصادي الذي تشهده المنطقة. وكشف أنّ "معادن" تنفّذ حالياً استثمارات ضخمة تصل الى ما يقارب الـ 60 مليار ريال، مؤكّداً أنّها تعمل جاهدة "على تنفيذ أهدافها بأن تصبح في طليعة منتجي ومسوقي الأسمدة الفوسفاتية بالعالم للمساهمة في تحسين جودة وكمية المحاصيل الزراعية وصولاً إلى توفير الغذاء لشعوب العالم. وقد بدأت بالفعل في تشييد منشآت صناعية ضخمة، كما أنشأت شركة مشتركة مع شركة "سابك" لتطوير احتياطيات الفوسفات في منطقة الحدود الشمالية لإنتاج 3 ملايين طن من الأسمدة الفوسفاتية سيتم تصديرها الى الأسواق العالمية، مما يفضي إلى نقل التقنية وفتح آفاق من الفرص الوظيفية للشباب السعودي".

وبيّن د. **الدبّاغ** انّ "الشركة تمضي قدماً في مشروع إنتاج الألمنيوم من خلال استغلال موارد المملكة من البوكسايت لإنتاج معدن الألمنيوم للأسواق المحلية والعالمية حيث وقّعت مؤخراً اتفاق الشروط الأساسية للمشروع الستراتيجي المشترك بين شركة "معادن" ومجموعة "ريو تنتو ألكان" لإنشاء مشروع ألمنيوم متكامل من المنجم الى المنتج النهائي لإنتاج 740 الف طن سنوياً، بمواصفات عالمية، وذلك في المدينة التعدينية برأس الزور في المنطقة الشرقية، وسيتمّ تصدير غالبية إنتاجه إلى خارج المملكة، مع إعطاء الأولوية للطلب الداخلي الذي يتوقّع ان يزداد خلال الأعوام القليلة المقبلة".

وأوضح رئيس الشركة أنّ "معادن" تنتج حالياً "ما يقارب الـ 200 ألف أوقية من الذهب سنوياً، إضافة إلى المعادن النفيسة، وهي بذلك تعدّ أكبر منتج وطني لهذا المعدن المهم حيث تمتلك 5 مناجم للمعادن النفيسة باحتياطيات مؤكدة من الذهب تبلغ 1,3 مليون أوقية، كما ان لدى "معادن" برنامجاً استكشافياً طموحاً مكّنها من تحديد ما يقارب الـ 8 ملايين أوقية كإحتياطي مقدّر من الذهب".

تجدر الإشارة الى أن "جي بي مورغان" ستكون المستشار المالي ومديراً لسجل الاكتتاب، و"سامبا" مديراً للاكتتاب ومغطياً للاكتتاب الرئيسي.

"إعمار المدينة" و"هوتا" توقّعان عقد بناء جسرين في "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية"

وقعت شركة "إعمار المدينة الاقتصادية"، المدرجة في سوق الأسهم السعودية "تداول" والتي تعمل على تنفيذ مشروع "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية"، عقداً مع "مجموعة هوتا" السعودية لتنفيذ الأعمال الإنشائية لجسرين ضمن المدينة.

وقّع العقد، الذي بلغت قيمته نحو 83 مليون ريال (22 مليون دولار)، كل من عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لـ "إعمار المدينة" **فهد الرشيد** ورئيس مجلس إدارة "مجموعة هوتا" السعودية **صالح بن لادن**.

وتنص الاتفاقية على أن تقوم "مجموعة هوتا" ببناء جسرين يمتدان فوق القنوات المائية في "قرية البيلسان" السكنية، ويصلانها بباقي مناطق "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية"، ويتميز الجسران بارتفاعهما الشاهق الذي يسمح بمرور القوارب المائية والزوارق السريعة من تحتهما داخل القنوات المائية.



المخطط الرئيسي لأحد الجسرين

يذكر أن شركة "إعمار المدينة الاقتصادية" كانت وقّعت في وقت سابق عقداً بقيمة 250 مليون ريال (نحو 66,7 مليون دولار) مع "مجموعة هوتا" لتنفيذ القنوات المائية في أول المجمعات السكنية في المدينة المذكورة.

كيان استثماري متكامل

رؤية

عصرية

ثاقبة

كن محور اهتمامــنا

Murabahat Investment CO.

Tel.: 2478399 Fax: 2478390
SHARQ - JABER AL MUBARAK ST.
AL SHOROOQ TOWER 2 - FLOOR 20
P.O. Box 25953 Safat 13120 Kuwait
www.murabahat.com



بنك "الإثمار" و"جلوبل" يعيدان موازنة أسهمهما في بنك البحرين والكويت


عبدالله جناحي


مها الغنيم

أعلن "بنك الإثمار" و"بيت الإستثمار العالمي (جلوبل) عن "اتفاقهما لإعادة موازنة أسهمهما في "بنك البحرين والكويت"، في إطار ستراتيجية التعاون المشتركة بينهما، وبصفتهما أكبر المساهمين في البنك. وتمثلت العملية ببيع "بنك الإثمار" 20 مليون سهم إلى "جلوبل" بسعر 0,724 دينار بحريني للسهم، ما يمثل نسبة 2,47 في المئة من رأس المال المصرح به والمدفوع في "بنك البحرين والكويت".

ويمتلك "بنك الإثمار" و"بيت الإستثمار العالمي" حالياً، 24,38 في المئة و18,95 في المئة، على التوالي، من أسهم "بنك البحرين والكويت". وفي وقت سابق من هذا العام استحوذ "بنك الإثمار" على 19,1 في المئة من رأس مال بنك البحرين والكويت، بشرائه 147,6 مليون سهم من البنك التجاري الكويتي الذي كان أكبر المساهمين في بنك البحرين والكويت.

وفي مايو 2008، وبعد عملية الاستحواذ المبدئية زاد "بنك الإثمار" حصته في البنك بنسبة 6,77 في المئة، بشراء 54,9 مليون سهم، وهو ما زاد في حينه من حصة "بنك الإثمار" إلى 26,4 في المئة.

وقال رئيس مجلس إدارة بنك الإثمار **خالد عبد الله جناحي**: "تعد هذه العملية دليلاً واضحاً على التعاون الستراتيجي بين كبار المساهمين في بنك البحرين والكويت، بهدف توفير قاعدة صلبة لستراتيجية نموه من أجل تعزيز الفائدة التي تعود على جميع المساهمين. ويبقى بنك الإثمار حالياً أكبر المساهمين فيه، وإننا على ثقة من أنّ استثمارنا في بنك البحرين والكويت من شأنه دعم مكانتنا في المنطقة، حيث تنتشر الشركات التابعة الزميلة لبنك الإثمار في منطقة الشرق الأوسط وآسيا المطلة على المحيط الهادي وأوروبا وأفريقيا".

وقالت رئيسة مجلس الإدارة والعضو المنتدب في بيت الاستثمار العالمي **مها الغنيم**: "إيماننا راسخ بأن التعاون الستراتيجي بين كبار المساهمين سيعطي دفعة قوية لخطط التوسّع والتنوّع لبنك البحرين والكويت، ويعتبر بيت الإستثمار العالمي ثاني أكبر المساهمين في البنك، ويتماشى هذا الاستثمار مع ستراتيجية "جلوبل" التي تقوم على التوسّع الجغرافي في المؤسسات المالية الرائدة".

"شعاع كابيتال" تحصد جائزتي "أفضل بيت استثماري في الشرق الأوسط والإمارات"


إياد الدوجي

فازت مؤسسة "شعاع كابيتال"، المتخصصة في مجال الاستثمار المصرفي في المنطقة، بجائزتي "أفضل بيت استثماري في الشرق الأوسط" و"أفضل بيت استثماري في الإمارات" من مجموعة جوائز "يوروموني" للتميز للعام 2008. وتعد "شعاع كابيتال" أول مؤسسة تحظى بهاتين الجائزتين في العام نفسه. وكانت المؤسسة قد فازت بجائزة "يوروموني" لـ"أفضل بيت استثماري في الإمارات" في العامين 2004 و2007.

وفي هذه المناسبة، قال الرئيس التنفيذي لـ شعاع كابيتال، **إياد الدوجي**: "إنّ فوزنا بالجائزة هو تأكيد على الجهد الكبير الذي يبذله موظفو الشركة، وعلى التزامهم بتوفير أفضل الخدمات والمنتجات لقاعدة عملائنا والمساهمين".

وتعتبر "شعاع كابيتال" أول مؤسسة مالية في المنطقة ساهمت في الترويج للخليج كوجهة استثمارية تستقطب رؤوس الأموال الأجنبية من خلال التركيز على الفرص الموجودة في هذه الأسواق. وتقدم الشركة اليوم خدمات ومنتجات متكاملة في مجال الاستثمار المصرفي، ويشمل ذلك الاستثمار في الشركات الخاصة وعمليات الاندماج والاستحواذ، والاكتتابات العامة، والمنتجات المهيكلة وغيرها.

وحققت الشركة في العام الماضي نمواً كبيراً في المنطقة بعد إدارتها لصفقات استثمارية بقيمة تجاوزت الـ 10,4 مليارات درهم إماراتي (2,8 مليار دولار)؛ بينما نجحت في تثبيت موقعها في صدارة الاكتتابات الأولية في الإمارات حيث حصدت المركز الأول في الإمارات بحصة سوقية وصلت إلى 100 في المئة، والمركز الثاني في الخليج، والمركز الـ18 في سوق الاكتتابات الأولية العالمية.

"عالم المناطق الاقتصادية" تستحوذ على "جازيلي ليمتد"


سلمى حارب

أعلنت مجموعة "عالم المناطق الاقتصادية"، عن استحواذها على "جازيلي ليمتد"، في إطار ستراتيجيتها للتوسّع في الأسواق العالمية، خصوصاً في المملكة المتحدة وأوروبا، وفي الأسواق الناشئة مثل الصين والهند والمكسيك.

وقالت المديرة التنفيذية لـ"عالم المناطق الاقتصادية" **سلمى حارب**: "إنّ عالم المناطق الاقتصادية تسعى إلى تنمية أعمالها تلبيةً لاحتياجات عملائها للحصول على حلول أكثر تكاملاً وفعالية لسلاسل التوريد، كما أن إمكاناتها كمطوّر ومشغّل للمناطق الاقتصادية تنسجم بشكل طبيعي مع خبرة "جازيلي" في تطوير مرافق التوزيع".

وتشمل لائحة "جازيلي" من العملاء العديد من كبريات الشركات العالمية ومقدمي الخدمات اللوجيستية والمصنّعين ومحلات التجزئة ومورديها.

إكتشف آفـاقـاً جديدة

استطلع 26 فندقاً في 15 بلداً عبر أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط
لتكتشف روعة الذوق الذي تتمتع به سفرات وستن السياحية.

تصفح الموقع westin.com/taste لحجز مكان وجهتك هذا الصيف.

This is how it should feel.℠

WESTIN®
HOTELS & RESORTS

الافتتاح مايو 2008:
وستن دبي، منتجع ومارينا شاطئ الميناء السياحي

كرواتيا فرنسا ألمانيا اليونان ايرلندا إيطاليا مالطا بولونيا البرتغال المملكة العربية السعودية إسكوتلندا جنوب أفريقيا إسبانيا

©2008 شركة فنادق ومنتجعات ستاروود العالمية. جميع الحقوق محفوظة. وَستِن هي الماركة التجارية المسجلة لشركة ستاروود للفنادق والمنتجعات العالمية أو فروعها.



ناصر الخرافي مستقبلاً الوزير محمد منصور

وزير النقل المصري في الكويت:

20 مشروعاً في قطاع النقل بـ 10 مليارات دولار

زار الشهر الماضي وزير النقل المصري المهندس **محمد لطفي منصور** دولة الكويت، لعرض فرص استثمارية في قطاع النقل في أكثر من 20 مشروعاً، باستثمارات يقدر حجمها بنحو 10 مليارات دولار، من المتوقع طرحها خلال العامين المقبلين. وشملت جولة **منصور** لقاء مع رئيس مجموعة الخرافي **ناصر الخرافي**، جرى خلاله البحث في خطط مجموعة الخرافي لضخ المزيد من الاستثمارات في مصر، لاسيما في قطاع النقل، ومنها مشروع سكة حديد تربط مدن مرسى علم والأقصر وأسوان، إضافة إلى مشاريع الطرق الحرة ومنها مشروع الطريق الساحلي الممتد من محافظة بور سعيد إلى محطة مطروح غرب مصر. ومن المتوقع أن يبلغ حجم استثمارات المجموعة في قطاع النقل المصري نحو 4 مليارات جنيه.

وتكتسب زيارة الوفد المصري إلى الكويت أهمية كبرى، خصوصاً في ظل ارتفاع حجم الاستثمارات الكويتية في مصر، وإقبال المستثمرين على ضخ المزيد من الاستثمارات في مختلف القطاعات، كالقطاع المصرفي والمالي، وقطاع العقار. ومن المتوقع أن يستحوذ قطاع النقل على نسبة مهمة من الاستثمارات الكويتية في مصر، خصوصاً أن القطاع ما زال بكراً ويحتاج إلى أموال ضخمة.

وعلى هامش اللقاء، شدد الوزير **منصور** على أهمية التعاون الاقتصادي ما بين الكويت ومصر، مشيداً بالدور الذي لعبته مجموعة الخرافي على مدى السنوات الماضية في توطيد أواصر العلاقات ما بين البلدين، من خلال استثماراتها في مختلف القطاعات، وهو ما ساهم في تشجيع مستثمرين آخرين على دخول السوق.

20 فرصة بـ 10 مليار

وأوضح **منصور** أن زيارة الكويت تهدف إلى عرض نحو 20 فرصة استثمارية في قطاع النقل بقيمة تصل إلى نحو 10 مليارات دولار، كما استعرض **منصور** استراتيجية الوزارة في المرحلة المقبلة، للاستثمار في قطاعات النقل المختلفة، إضافة إلى الاستثمار في الأراضي التابعة للسكك الحديد، وقال: "إن الوزارة تتطلع إلى جذب الاستثمارات إلى القطاع، بمنح شركات القطاع الخاص كافة التسهيلات اللازمة وتوفير البيئة الملائمة للاستثمار".

وأوضح **منصور** أن قطاع الطرق يشمل طرح وتجهيز طرق بطول نحو 1412 كلم، وبكلفة تصل إلى نحو 11,2 مليار جنيه مصري، أبرزها طريق القاهرة الإسكندرية الصحراوي، التي ستطرح وفق قانون الشراكة ما بين القطاعين العام والخاص (PPP). وفي مجال النقل البحري، تعد الوزارة مخططاً شاملاً يأخذ في الاعتبار حركة التبادل التجاري، إعادة هيكلة الموانئ، وتطوير الأنظمة والأداء، بما يساهم في تخفيف الأعباء عن ميزانية الدولة واستقطاب القطاع الخاص. أما في قطاع الموانئ، فستقوم الوزارة بعملية تطوير شاملة لميناء الدخيلة بقيمة نحو 300 مليون جنيه مصري، إضافة إلى تطوير ميناء الاسكندرية. ويقدر حجم الاستثمارات في هذه الموانئ بنحو 1,9 مليار دولار خلال عامين، في حين يوفّر ميناء دمياط فرصاً استثمارية تقدر بنحو 2,9 مليار دولار خلال 3 سنوات.

ولفت **منصور** إلى أن قطاع النقل البحري في مصر جذب العديد من الاستثمارات، كان أبرزها من الكويت، استثمارات شركة رابطة الكويت والخليج للنقل (KGL)، إلى جانب مجموعة عارف الاستثمارية وشركاء آخرين. وتشمل هذه الاستثمارات تطوير محطة حاويات عملاقة في ميناء دمياط، باستثمارات تصل إلى نحو 650 مليون دولار في المراحل الأولى للمشروع، في حين أن إجمالي الاستثمارات المتوقعة فيه تصل إلى نحو المليار دولار.

ومن جهته، قال **ناصر الخرافي** إن المجموعة تدرس رفع حجم استثماراتها في مصر من خلال سلسلة مشاريع سيبدأ تنفيذها خلال المرحلة المقبلة؛ وهي تأتي في سياق توجه المجموعة إلى رفع حجم استثماراتها من نحو 33 إلى 50 مليار جنيه مصري. وتشكل زيارة الوزير **منصور** إلى الكويت فرصة لدراسة الفرص الاستثمارية المتاحة في قطاع النقل، مشيداً بالمناخ الاستثماري في مصر، الذي ساهم في رفع حجم الاستثمارات الأجنبية من نحو 4 مليارات دولار في العام 2004 إلى نحو 12 ملياراً في العام الماضي.

وأشار **الخرافي** إلى أن المجموعة بدأت استثماراتها في السوق المصرية قبل نحو 50 عاماً في مشاريع سياحية وصناعية وتنموية، كان آخرها مشروع استخراج الملح من بحيرة قارون في الفيوم باستثمارات بلغت نحو 700 مليون دولار. كما توجت تواجدها مؤخراً بمشروع بورت غالب الذي يسير على الطريق الصحيح، إذ تم بيع كافة الوحدات من الفلل والشقق. ودعا **الخرافي** المستثمرين إلى رفع حجم استثماراتهم في مصر، خصوصاً أنها خاضت غمار التنمية الاقتصادية ونجحت في رفع معدلات التنمية وباتت من أفضل الأسواق للاستثمار، وهذا النجاح يعود إلى الاستقرارين السياسي والأمني اللذين تنعم بهما مصر. ■

بين تحقيق النجاح...

أو

تخطي المألوف

ثروة تصنع الفرق

الثروة تحسم خياراتك... ونحن في شركة ثروة للاستثمار نحرص على تعزيز ثروتك من خلال خدماتنا المالية وإدارتنا للأصول الاستثمارية ونسعى دوماً إلى ابتكار الثروات التي تضمن مستقبلك المالي.

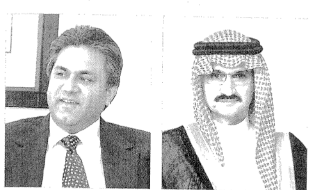
تفضل بزيارة موقعنا الإلكتروني أو اتصل بنا الآن لترتقي باستثماراتك إلى مستوى آخر.



شركة ثروة للاستثمار
Tharwa Investment Co.

tharwa.com | +965 2243000

"أبراج كابيتال" تبيع "المملكة القابضة" حصتها في "الوطنية للخدمات الجوية"



الأمير الوليد بن طلال   عارف نقفي

أعلنت مجموعة "أبراج كابيتال" عن بيع مستثمريها السعوديين حصتهم البالغة 30 في المئة في شركة "الوطنية للخدمات الجوية" (ناس)، إلى "المملكة القابضة" التي يرأسها **الأمير الوليد بن طلال**، محققة بذلك معدل عائد داخلياً بنسبة 52 في المئة خلال سنتين من تاريخ الاستحواذ، بعد أن ارتفعت القيمة الضمنية لشركة "ناس" بمعدل أربعة أضعاف خلال هذه المدة.

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة "أبراج كابيتال" **عارف نقفي**: "ساهمت "أبراج كابيتال" على مدى العامين الماضيين، في تعزيز قيمة الشركة الوطنية للخدمات الجوية، حيث تمت إعادة هيكلتها وزيادة عدد وجهاتها وتعزيز خدماتها وتوفير المزيد من فرص النمو المستقبلية لها. وبدعم من "أبراج كابيتال"، قامت "الوطنية للخدمات الجوية" في العام 2007 بتوقيع واحدة من أكبر اتفاقيات شراء الطائرات في المنطقة تقوم بها شركة خاصة، حيث تم التوقيع على اتفاقيات بقيمة 4 مليارات دولار مع كل من شركات "إيرباص"، "غالفستريم"، "داسو"، و"هوكر بيتش كرافت"، لتزويد أسطول "ناس" بـ 167 طائرة حتى العام 2012".

ومن جهته، قال رئيس مجلس إدارة "الوطنية للخدمات الجوية" **عايض الجعيد**: "قامت "ناس" بتوسيع مدى خدماتها وزيادة عدد منتجاتها، وتسريع مسار نموها بشكل كبير. وقد سهل الدعم الذي وفرته "أبراج كابيتال" في تحقيق هذه الأهداف، وفي تحويل "ناس" إلى المزود الأول لخدمات الطيران في منطقة الشرق الأوسط."

وقال العضو التنفيذي للاستثمارات المباشرة، في "المملكة القابضة" المهندس **أحمد حلواني**: "سيساهم النمو الاقتصادي الذي تشهده المنطقة العربية بشكل عام ومنطقة الخليج بشكل خاص، برفع نسبة الإقبال على قطاع الطيران لمواكبة هذا النمو، حيث حققت حركة المسافرين في العام الماضي نمواً بنسبة 11,4 في المئة، ما سيعزز الحاجة لوجود كيان إقليمي متخصص بخدمات السفر يلبي الطلب المتزايد على هذا القطاع. من هنا، يرتكز هدفنا الستراتيجي على الاعتماد على القيم التنافسية لـ"ناس" للمساهمة بتطوير هذا الكيان الإقليمي".

"تطوير العقبة" تطرح عطاء مشروع إنشاء وتشغيل ميناء العقبة الجديد



من اليمين: عماد فاخوري، حسني أبو غيدا، ود. بلال البشير، نائب الرئيس ومفوض شؤون البيئة في سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة

أعلنت شركة تطوير العقبة عن طرح عطاء مشروع ميناء العقبة الجديد في المنطقة الصناعية الجنوبية، من خلال طلب إبداء الاهتمام للمشاركة في هذا العطاء. ويمنح هذا العطاء المطور عقداً مدته 30 عاماً، ضمن إطار الشراكة بين القطاعين العام والخاص، لتصميم وإنشاء وتمويل وتشغيل ونقل عدد من المرافق الجديدة التي ستحل محل ميناء العقبة الرئيسي الحالي، بحيث تبقى الأرض والأرصفة والبنية التحتية ملكاً للدولة من خلال شركة تطوير العقبة، ويعطى حق التطوير والتشغيل للمطور الذي سيفوز بالعطاء على أساس استئجار الموقع فقط واتفاقية تطوير وتشغيل تضمن تطوير وتشغيل الميناء الجديد استناداً إلى أفضل الممارسات الدولية.

واعتبر رئيس مجلس مفوضي سلطة منطقة العقبة الإقتصادية الخاصة **حسني أبو غيدا** أن المشروع الجديد "سيساهم في تطوير المدينة وقدرات منطقة العقبة اللوجيستية ورفع القدرة الاستيعابية للموانئ الأردنية، كما سيعمل على تمكين إعادة تطوير موقع الميناء الرئيسي إلى منطقة تطوير متعددة الاستعمالات". وأكد استعداد سلطة منطقة العقبة الإقتصادية الخاصة، وشركة تطوير العقبة، تقديم كل الدعم لضمان تنفيذ هذا المشروع الستراتيجي للأردن.

وأوضح الرئيس التنفيذي لشركة تطوير العقبة **عماد نجيب فاخوري** أن المشروع الجديد هو جزء من مخطط يهدف إلى تحويل العقبة إلى بوابة لوجيستية ومركز يربط دول مجلس التعاون الخليجي وشمال أفريقيا والهلال الخصيب. كما يأتي هذا المشروع ضمن إطار خطط ومشاريع تم إطلاقها في العقبة، في إطار الشراكة بين القطاعين العام والخاص، بدءاً من مطار الملك الحسين الدولي، مروراً بالقرى اللوجيستية والصناعية والتخزينية، إلى ساحات تنظيم حركة الشاحنات المحوسبة، إضافة إلى برامج إعادة التأهيل للبنى التحتية والفوقية للمرافق المينائية والمطار وقطاع النقل، وصولاً إلى إيجاد وتأهيل كافة الخدمات اللوجيستية.

وسيتألف المشروع من ثلاثة مرافق جديدة، هي: أرصفة بضائع الدحرجة (الرورو) والبضائع العامة، ميناء الحبوب، وميناء الركاب.

وأشار إلى أن المطور الذي يقع عليه الاختيار سيقوم بتشغيل ميناء الركاب الحالي الذي يتم إعادة تأهيله حالياً بحلول منتصف العام 2009. كما يمكنه الاستفادة من المنطقة الصناعية المجاورة لمنطقة الميناء الجديد والتي تمثل جزءاً من المنطقة الصناعية الجنوبية البالغة مساحتها 2000 هكتار.

وتنوي شركة تطوير العقبة توقيع اتفاقية التطوير والتشغيل مع المطور الذي سيرسو عليه العطاء مع نهاية العام 2008.



Toshiba recommends Windows Vista® Home Premium

ما القبعة التي تضعها اليوم؟

صُنع ليدور في عالمك

مهما يكن نوع القبعة التي تختار وضعها من يومٍ لآخر، فإن مجموعة توشيبا ساتلايت مصممة لتتعرف عليك دائماً... حتى لو تغير شكلك. إن تقنية التعرف على الوجه المدهشة التي تتميز بها هذه الأجهزة تستخدم كاميرا متكاملة لترسم وجهك رقمياً وتنشئ كلمة مرور فريدة من أجلك. فسواءً كنت تعمل أو تلعب أو كنت مسترخياً أو لاهياً، فإن ثمة وجهٌ واحد يعرفه جهاز ساتلايت دائماً.

ولتكتشف أي نوعٍ من أجهزة ساتلايت يناسبك أكثر قم بزيارة البائع أو الموزع أو قم بزيارة موقعنا على الإنترنت لتطلع على المزيد.

أسعار منخفضة إلى حدٍّ مدهش تناسب مدخراتك وتبدأ من:

US$975*

*قد تتباين الأسعار من بلدٍ لآخر بسبب رسوم الاستيراد والضرائب المحليّة.

www.toshiba-gulf.com/satellite

TOSHIBA
Leading Innovation >>>

إطلاق "فايه الاستثمارية" في الشارقة برأس مال 1,5 مليار درهم

تمّ مؤخراً إطلاق شركة استثمارية عقارية جديدة في إمارة الشارقة هي فايه الاستثمارية، برأس مال قدره 1,5 مليار درهم، تستهدف الاستثمار في القطاع العقاري في دولة الإمارات وبقية دول الخليج العربي.


الشيخ طارق بن فيصل القاسمي

وتوقّع رئيس مجلس إدارة الشركة الشيخ **طارق بن فيصل القاسمي** استمرار نمو القطاع العقاري في دولة الإمارات بمعدل سنوي بواقع 25,4 في المئة خلال الفترة الممتدة ما بين العامين 2008 و2010، وذلك بفضل تواصل العمل على تحديث القوانين وتبني سياسة تشجيع الاستثمار في القطاع العقاري في الدولة وتطوير البنية التحتية بشكل لافت، إلى جانب حركة النمو الاقتصادي الحاصلة. وتوقع انتعاش سوق العقارات والأراضي في الخليج العربي خلال الفترة المقبلة مع انتعاش قطاع السياحة ووجود وفرة مالية، وفتح الكثير من الدول الخليجية باب التملّك للوافدين والأجانب، والرغبة في تنويع اقتصاد المنطقة بعيداً عن البترول، عن طريق استحداث خدمات مالية إقليمية، ووجهات سياحية جديدة.

ويأتي إطلاق فايه الاستثمارية في الوقت الذي تشهد فيه دولة الإمارات العربية المتحدة نمواً كبيراً بمعدل 23,6 في المئة سنوياً، منذ العام 2001، شمل كافة القطاعات المرتبطة بالعقار والإنشاء. ويبلغ إجمالي قيمة المشاريع العقارية قيد الإنشاء حالياً في دولة الإمارات نحو 225 مليار دولار. وتشير بعض الدراسات إلى أن حجم الاستثمار في المجمّعات السكنية والتجارية سيصل إلى 184 مليار درهم بحلول العام 2010، في حين سيصل حجم السوق العقارية في دول الخليج إلى 3 تريليون درهم خلال الـ 25 سنة المقبلة.

نعيم القابضة تستحوذ على شركة إماراتية وتطلق 3 صناديق استثمار في مصر

بدأت مجموعة نعيم القابضة تنفيذ خطة توسّع إقليمية تستهدف دخول 5 أسواق عربية جديدة من بينها قطر والسعودية، إضافة إلى تعزيز وجودها في سوقي مصر والإمارات العربية المتحدة.

وقال الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب للمجموعة **هاني توفيق** أن خطة التوسّع التي اعتمدها مجلس إدارة الشركة، تستند إلى رأس مال سوقي بقيمة 516 مليون دولار، مقابل 240 مليوناً كرأس مال مدفوع. وقد بدأ تنفيذ الخطة بالاستحواذ وزيادة رأس مال شركة يونيفاند الإماراتية إلى 250 مليون درهم، من 50 مليوناً. وتبلغ حصة نعيم القابضة في الشركة الإماراتية 80 في المئة. وتهدف خطوة زيادة رأس المال مساعدة يونيفاند على التوسّع في خدمات بنوك الاستثمار من استحواذات واندماجات وزيادة رؤوس أموال شركات عاملة في منطقة الخليج العربي. وتعمل شركة يونيفاند في إدارة مجموعة من صناديق الاستثمار أهمها "صندوق مينا للنمو الرأسمالي".

وإلى ذلك، انتهت المجموعة مؤخراً من تأسيس شركة لإصدار سلسلة من صناديق الاستثمار المتخصصة منها صندوق برأس مال 100 مليون جنيه للاستثمار في الشركات الصغيرة والمتوسطة المدرجة في بورصة النيل، والتي تتوافر فيها مقوّمات النمو وقواعد العمل المؤسسي. وكانت المجموعة دعت لإدراج أول شركتين في بورصة النيل منتصف يونيو الماضي. كما تشمل الخطة إصدار صناديق للاستثمار السلعي وصناديق تحوّط وصندوق للاستثمار العقاري إلى جانب زيادة رأس مال شركة رهن عقاري تابعة للمجموعة، إلى مليار جنيه، بالتعاون مع شريك فني من إحدى الدول العربية. وقال **هاني توفيق**: "هدفنا تحويل الأرباح النقدية إلى أنشطة تتميز بالاستقرار في الإيرادات لأننا شركة خدمات بدرجة أساسية".

من جهة أخرى، كشف عضو مجلس الإدارة التنفيذي والمسؤول عن نشاط الوساطة في مجموعة نعيم **هشام توفيق** عن بدء الشركة، عبر ذراعها للسمسرة "عربية أون لاين" إطلاق العديد من الخدمات الجديدة لعملائها التي تشمل التداول عبر الإنترنت والتداول عبر المحمول وخدمة التداول الإقليمي والإقراض الهامشي والتداول في الجلسة ذاتها.

القلعة: إدارة جديدة لـ أسيك للإسمنت

هشام الخازندار

أعلنت أسيك القابضة للإسمنت، التابعة لمجموعة القلعة، عن تشكيل فريق إدارة جديد يضم خبرات على مستوى عالمي. وقررت تعيين **جورجيو بودو، وطارق الجمال** ليكونا نواة فريق يقود عملية التطوير والتوسّع وتنمية مشروعات الشركة في دول منطقتي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وقال العضو المنتدب لمجموعة القلعة **هشام الخازندار لـ الاقتصاد والأعمال**: "إنّ قطاع الإسمنت يعتبر من القطاعات الواعدة، واستثمرت القلعة بشكل واسع في هذا القطاع، وهي تعمل على اجتذاب أفضل الخبرات بهدف الوصول بـ أسيك لتكون من أكبر الكيانات المنتجة للإسمنت في العالم".

وأضاف: "إن أكثر القطاعات التي تقدم قيمة وعوائد أفضل للاستثمار هي تلك التي لديها مميزات تنافسية من حيث تكاليف الطاقة والمواد الأولية والطبيعة الجغرافية، مثل الإسمنت وتصنيع الزجاج والتعدين والزراعة. ومجموعة أسيك تعد إحدى كبرى الشركات المتخصصة في مجال إنتاج الإسمنت في منطقتي أفريقيا والشرق الأوسط.

انسج لها
قصة حب لاتنسى

أجمل معاني الإخلاص والشغف، تحملها قطعة من طقم مجوهرات طبيعية بالغة الجمال، تشكل تحفة مرصعة بالياقوت الخالص مع الألماس الأبيض المصقول.

* جميع الأحجار الكريمة مصدقة بشهادات.

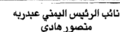
DRIVE 3796_0208

شركة محمد عبداللطيف جميل
الرياض: الملز، شارع الستين، تلفون: ٤٧٦٣٩٦٧ - مركز سنتريا، شارع العليا، تلفون: ٢١٦٣٦٦٦
جدة: برج علي رضا، طريق المدينة، تلفون: ٦٥٣٠٠١٢/٦٥٣٣٦٠٥ - جدة مول، شارع التحلية، تلفون: ٦٦٧٦٥٥١



الديار القطرية مشروع في اليمن





نائب الرئيس اليمني عبدربه منصور هادي



ولي عهد قطر الشيخ تميم بن حمد آل ثاني

دشن ولي عهد قطر الشيخ **تميم بن حمد آل ثاني**، ونائب الرئيس اليمني **عبدربه منصور هادي** مشروع "تلال الريان"، الذي تنفذه شركة الديار القطرية في صنعاء بتكلفة 560 مليون دولار.

وقال وزير المالية القطري، وزير الاقتصاد بالإنابة، **يوسف حسين كمال** "إن المشروع يعد نسيجاً في بناء علاقة قوية بين دولتي قطر واليمن"، واعتبر حضور ولي العهد لوضع حجر أساس المشروع دليلاً على حرص أمير قطر الشيخ **حمد آل ثاني** على توجيه الاستثمارات إلى الدول العربية ولا سيما الدول الشقيقة ومنها اليمن.

من جانبه، قال المدير التنفيذي لشركة الديار القطرية **غانم سعد آل السعد** "إن المشروع يتكون من فندق خمس نجوم ومركز مؤتمرات ومرافق رياضية وسياحية، ووحدات سكنية ومبان تجارية متنوعة الاستخدام".

وأوضح **غانم** أن مساحة المشروع تبلغ 500 ألف متر مربع ويطل على المدينة من جهة الغرب، وعلى ارتفاع 2300 متر فوق مستوى سطح البحر.

من جانب آخر، وقعت مجموعة فهد بن عبدالله آل ثاني للتنمية العقارية القطرية مذكرة تفاهم لإقامة فندق خمس نجوم وصالات للعرض وقاعات للمؤتمرات الدولية ومجمعات تجارية، في القطاع "سي" في المنطقة الحرة في عدن.

"بكة القابضة" تشتري 20 في المئة من APEX FX Trading



من اليسار: منصور العثيمين وأيمن عوينات خلال المؤتمر الصحفي

أعلنت "بكة القابضة"، الشركة العالمية المتخصصة في مجال الاستشارات والتطوير العقاري، والتي تتخذ من مركز دبي المالي العالمي في دبي مقراً رئيسياً لها، عن شراء حصة 20 في المئة من شركة APEX FX Trading، المتخصصة في القطاع المالي، بقيمة 223 مليون درهم (62 مليون دولار)، في خطوة تهدف إلى تعزيز الوضع القوي لقاعدة أعمال الشركتين وتدعيم ستراتيجية تنويع الاستثمارات والتواجد الإقليمي.

واعتبر العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة "بكة القابضة" **منصور العثيمين** أن شركة APEX FX Trading هي الشريك المثالي في خطط "بكة" لتنويع أنشطتها الاستثمارية. وقال: "إن تحالف "بكة القابضة" و APEX FX Trading ينبع من رغبتهما الكبيرة في فتح الآفاق للمستثمرين في دخول أسواق الصرف الأجنبي بأنجح الطرق، حيث تعمل الشركتان في إطار رؤية مميزة ترتكز على مفهوم الاستثمار الذكي". وقال رئيس مجلس إدارة شركة APEX FX Trading **أيمن عوينات**: "نتطلع إلى تكثيف اهتماماتنا في الاستثمار بالأسواق الخليجية لتوسيع قاعدة عملائنا في هذه الأسواق المهمة معتمدين بذلك على الخبرة الكبيرة والمكانة المرموقة والسمعة الطيبة التي تتمتع بها "بكة القابضة" في هذه الأسواق".

والجدير ذكره أن شركة APEX FX Trading مسجلة في مركز دبي للسلع المتعددة (DMCC) وستبدأ عملياتها في بورصة دبي للذهب والسلع (DGCX)، وهي موجودة أصلاً ومنذ سنوات في أسواق لبنان، سورية، مصر والأردن.

جو صدي رئيساً لمجلس إدارة "بوز آند كومباني"

أطلق الشركاء المسؤولون عن الأعمال التجارية العالمية لدى شركة "بوز ألن هاملتون" مؤخراً شركة الخدمات الاستشارية الجديدة "بوز آند كومباني". وستقدم الشركة الجديدة خدماتها في مجال الاستشارات الإدارية للشركات والوزارات والهيئات الحكومية والجهات الأخرى.

وقد تمّ انتخاب **شوميت بانرجي**، المقيم في مدينة لندن والرئيس السابق للأعمال التجارية العالمية لشركة "بوز ألن هاملتون"، رئيساً تنفيذياً لشركة "بوز آند كومباني"، بينما سيتولى **جو صدي** اللبناني رئاسة مجلس الإدارة المكوّن من 16 عضواً.

ويأتي هذا الإطلاق بعد الإعلان عن وجود عرض استثمار ستراتيجي من مجموعة "كارلايل الاستثمارية" لشراء حصة الشركاء المسؤولين عن قطاع الاستشارات التجارية الدولية في شركة "بوز ألن هاملتون" ما سيؤدي إلى فصل قانوني بين شركة "بوز ألن هاملتون" التي ستستمر في تقديم الخدمات الاستشارية لحكومة الولايات المتحدة الأميركية، وشركة "بوز آند كومباني" التي ستقدم خدماتها الاستشارية في العالم لمختلف الأطراف.



صدر عن البنك السعودي البريطاني، شركة مساهمة سعودية، س.ت. 1010025779، ص.ب. 9084، الرياض 11413، المملكة العربية السعودية. جميع الحسابات والتسهيلات خاضعة لشروط وأحكام البنك.

"سعودي أوجيه"
"أفضل شركة إنشاءات في السعودية للعام 2008"


أيمن رفيق الحريري

حصلت شركة سعودي أوجيه على جائزة "أفضل شركة إنشاءات في المملكة العربية السعودية للعام 2008"، قدمتها مجلة "أريبان بزنس" للشيخ **أيمن رفيق الحريري**، في حفل أقيم الشهر الماضي.

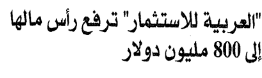
واعتمدت لجنة المحكمين سلسلة من المعايير لاختيار الفائز، منها: قدرة الشركة على توفير معايير عالية لسرعة التنفيذ، ستراتيجية قوية الأداء، وأسلوب مبتكر في التصاميم والتنفيذ.

وتعتبر "سعودي أوجيه" شركة رائدة في قطاع الإنشاءات على مستوى منطقة الخليج والشرق الأوسط، من خلال تطبيقها لأعلى المعايير والمواصفات الحديثة والمتطورة. وتقدم الشركة حلولاً للمستثمرين وأصحاب العقارات، إذ يمكنها تقديم التصاميم الهندسية وتنفيذها بطريقة اقتصادية توفّر الجهد والمال والوقت، حتى تسليم المشروع إلى المستثمر.

تأسست "سعودي أوجيه" في مدينة الرياض، في 2 يناير 1978، كشركة ذات مسؤولية محدودة. وفي العام 1979، تأسست شركة "أوجيه إنترناسيونال"، التي تمتلك "سعودي أوجيه" 99 في المئة من أسهمها. وفي العام 1998، تأسست شركة "أوجيه تليكوم"، لتخطو بذلك "سعودي أوجيه" إلى مجال الاتصال وتقنية المعلومات كمستثمر ومشغّل.

وحالياً، باتت أعمال "سعودي أوجيه" تغطي قطاعات الإنشاءات، التشغيل والصيانة، التطوير العقاري، الطباعة، الاتصالات، خدمات المرافق العامة، خدمات تكنولوجيا المعلومات. ويعمل لدى الشركة أكثر من 30 ألف عامل من مختلف التخصصات والجنسيات.

وإلى ذلك، أعلنت "سعودي أوجيه" عن رعايتها لمهرجان "جدّه غير 29"، الذي يقام خلال صيف 2008، برعاية أمير منطقة مكة المكرمة الأمير **خالد الفيصل**.



"العربية للاستثمار" ترفع رأس مالها إلى 800 مليون دولار


د. محمد بن سليمان الجاسر

وافقت الجمعية العامة للشركة العربية للاستثمار على زيادة رأس مالها المصرح به من 600 مليون دولار إلى 800 مليون، وزيادة رأس مالها المدفوع من 500 إلى 600 مليون عن طريق رسملة مبلغ 100 مليون دولار من الأرباح المستبقاة وإصدار أسهم عوائد يتم توزيعها على الدول المساهمة (17 دولة عربية) حسب نسبة مساهمة كل منها في رأس مال الشركة المدفوع. كما وافقت الجمعية على توزيع أرباحها على الدول المساهمة بنسبة 25 في المئة من رأس المال المدفوع، 5 في المئة منها على شكل أرباح نقدية و20 في المئة على شكل أسهم منحة بواقع سهم واحد لكل خمسة أسهم مملوكة نتيجة رسملة بعض الأرباح المجمعة.

جاء ذلك في اجتماع عقدته الجمعية في المركز الرئيسي للشركة في مدينة الرياض، برئاسة نائب محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي ورئيس مجلس إدارة الشركة د. **محمد بن سليمان الجاسر**، وبحضور ممثلي الدول الأعضاء.

من جهة أخرى، قرر مجلس إدارة الشركة تعيين **نبيل عبد اللطيف الصحاف** مديراً عاماً لفرع الشركة في مملكة البحرين. ويعتبر **الصحاف**، البحريني الجنسية، والذي كان يشغل منصب نائب مدير الفرع، من الكفاءات والخبرات المصرفية العربية المتميزة.

"الخليجية للاستثمارات العامة" تفتتح مصنعاً للألمنيوم في دبي

افتتحت الشركة الخليجية للاستثمارات العامة (جيجيكو) مصنع "ناشيونال" لسحب الألمنيوم (نلكسكو) في مجمع دبي للاستثمار، برعاية نائب رئيس مجلس إدارة ألمنيوم دبي (دوبال) **أحمد حميد الطاير**. ويعتبر هذا المصنع واحداً من أحدث مصانع سحب الألمنيوم في المنطقة، حيث يقام على أرض مساحتها 400 ألف قدم مربع، وتصل طاقته الإنتاجية في المرحلة الأولى إلى 15 ألف طن سنوياً، ثم تتوسع لتصل إلى 22 ألف طن سنوياً.

وقال رئيس مجلس إدارة "نلكسكو" وعضو مجلس الإدارة المنتدب للمجموعة الخليجية، **محمد عبدالله السري**: "تكمن أهمية المصنع الجديد في تقنياته الحديثة المستخدمة في عمليات سحب الألمنيوم، والتي تنافس أكبر المصانع العالمية في هذا القطاع".

وسيبدأ المصنع بتغطية حاجة السوق المحلية، ومن ثم التوسع خارجياً.


من اليمين: عبدالله جمعة السري، رئيس مجلس إدارة الشركة الخليجية للاستثمارات العامة، أحمد حميد الطاير، ومحمد عبدالله السري



لا تتأخّر

اطلبها الآن

انتهاء فترة العرض المجاني لخدمة IP-VPN اقتربت

خدمة IP-VPN من الاتصالات السعودية تمكن الشركات والمؤسسات من ربط مواقعها المنتشرة في المملكة وتوفير الاتصال ونقل المعلومات فيما بينها بسرعات عالية، بأسلوب يتميز بالأمان والخصوصية مدعمة ببنية تحتية حديثة هي الأفضل.





لمزيد من المعلومات، يمكنكم الاتصال على ٩٠٩ أو زيارة موقعنا على الإنترنت www.stc.com.sa

يسري هذا العرض حتى تاريخ ١٩ يوليو ٢٠٠٨م.

طيران الشرق الأوسط تسلّمت أولى طائراتها الجديدة من إيرباص



خلال حفل التسلم، وبدا محمد الحوت متوسطاً حبيب فقيه وفيل هاريس

ضمّت شركة طيران الشرق الأوسط – الخطوط الجوية اللبنانية طائرة جديدة من طراز إيرباص A330 إلى أسطولها. وأقامت للمناسبة، حفلاً خاصاً في قسم تسليم الطائرات التابع لشركة ايرباص في تولوز حضره رئيس مجلس إدارة الشركة ومديرها العام **محمد الحوت**، رئيس إيرباص للشرق الأوسط **حبيب فقيه**، نائب رئيس رولز رويس للشرق الأوسط وأفريقيا **فيل هاريس**، إضافة إلى مدراء من الشركتين ووفد من الإعلاميين.

أعلن **الحوت**، خلال الحفل، أن طائرة ايرباص A330 ستكون الأولى من 10 طائرات ايرباص كانت الشركة اتخذت القرار بشرائها العام 2006، وستستلم 6 طائرات منها ما بين يناير وأبريل 2009، و3 طائرات العام 2010، ليصبح بذلك مجموع طائرات الشركة 16 طائرة، على أن يرتفع إلى 18 العام 2011، رابطاً ذلك بتحسن الوضع في لبنان.

ولفت **الحوت** إلى أن توقيت قرار شراء الطائرات جاء في مصلحة الشركة، حيث أن سعر الطائرات ارتفع بمعدل 70 مليون دولار، ولم يكن ممكناً استلام الطائرة بهذه السرعة لو تأخر قرار الشراء.

ولفت إلى أن أرباح الشركة تخطت الـ 60 مليون دولار العام 2007، على الرغم من أن طائراتها تعمل بنسبة تحميل 60 في المئة، مشدداً على أن أي تحسن في الأوضاع في لبنان سينعكس إيجاباً على نتائج الشركة.

وتحدث **فقيه** عن علاقة "ايرباص" بطيران الشرق الأوسط واصفاً إياها بـ"قصة نجاح مذهلة، تعود جذورها إلى سنوات طويلة". وقال: "بعد أن كانت الشركة تستخدم طائرات من طرازي A310 وA300، تنطلق اليوم نحو المستقبل مع أكثر طائرات العالم فعالية وراحة وتوفيراً في كلفة التشغيل ضمن فئتها.

كما أعرب نائب رئيس رولز رويس للشرق الأوسط وأفريقيا **فيل هاريس** عن سروره بالتعاون مع شركة طيران الشرق الأوسط التي تم تجهيز طائرتها بمحركين من طراز رولز رويس ترنت 72 ألف.



مجموعة الخرافي تطلق "الضيافة المستقلة القابضة"

أطلقت مجموعة محمد عبد المحسن الخرافي شركة مستقلة لاستثمارات الضيافة والسياحة والعقارات مقرها مدينة جنيف في سويسرا تحت اسم "شركة الضيافة المستقلة القابضة". ومن خلال فروع إقليمية في جنوب أفريقيا ومصر، تهدف الشركة الجديدة إلى التوسع جغرافياً عبر عمليات الاستحواذ الستراتيجي، وتمويل وتطوير أصول في قطاعات الفنادق والعقارات والسياحة في سنغافورة ومختلف أنحاء العالم.

وتملك "شركة الضيافة المستقلة القابضة" أصولاً مجتمعة بقيمة 800 مليون دولار. وتضم محفظة استثماراتها حالياً 21 فندقاً ومنتجعاً تمثل في مجموعها أكثر من 4000 غرفة، وهي فنادق تملكها الشركة وتقوم بتشغيلها وإدارتها في كل من مصر وجنوب أفريقيا وغامبيا وسورية ولبنان وألبانيا. كما تعمل الشركة على تطوير مشاريع أخرى في كل من ليبيا والسنغال وأثيوبيا وموريتانيا.

كذلك تخطط "شركة الضيافة المستقلة القابضة" للتوسع جغرافياً في الأسواق الناشئة والمتطورة. كما تسعى الشركة للتوسع في مجموعة استثماراتها وذلك بإنجاز 11 مشروعاً فندقياً فريداً من نوعه، توفر بمجموعها 1,800 غرفة فندقية إضافية، ليصل مجموع الغرف التي تملكها الشركة إلى 5,800 غرفة خلال السنوات الثلاث المقبلة، موزعة على 32 فندقاً في 10 دول.

وكانت "شركة الضيافة المستقلة القابضة" عقدت اتفاقيات مع عدد من أبرز العلامات التجارية العالمية في مجال إدارة الفنادق منها فور سيزونز للفنادق والمنتجعات، ومجموعة فنادق إنتركونتيننتال، وشركة حياة العالمية، وروتانا للفنادق والمنتجعات، وستاروود للفنادق والمنتجعات، ومنتجع Six Senses Spa.

وأشار الرئيس التنفيذي لشركة الضيافة المستقلة القابضة **محمد فهمي** إلى أن "الشركة تهدف إلى التوسع في مشاريعها واستثماراتها عبر عمليات الاستحواذ الستراتيجية في سنغافورة ومختلف أنحاء العالم. وهي تتمتع بسجل حافل من الإنجازات الناجحة والشراكات الستراتيجية طويلة الأجل مع عدد من الشركاء."

الأولى

Best Equity House in the Middle East

SHUAA CAPITAL

EUROMONEY 2008 Awards for excellence

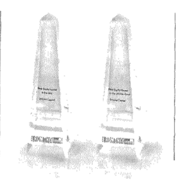
نفتخر أن نكون المؤسسة الإستثمارية الأولى على الإطلاق التي تفوز بجائزة يوروموني لأفضل بيت للأوراق المالية في الإمارات العربية المتحدة، وأفضل بيت للأوراق المالية في الشرق الأوسط.
وإنه لفخر أكبر بالنسبة لنا أن ننجح في جعل المنطقة تعمل لصالحك.

EUROMONEY
2008
Awards for excellence



دبي - أبوظبي - مركز دبي المالي العالمي - الرياض - الدوحة - القاهرة - بيروت
المكتب الرئيسي، أبراج الإمارات، طابق ٢٨، دبي، الإمارات العربية المتحدة، هاتف: ٣٦٠٠ ٣٣٠ ٤ ٩٧١+

www.shuaacapital.com



خدمات استثمارية مصرفية
إدارة محافظ وأصول
وساطة مالية
الاستثمار في الشركات الخاصة
استثمارات الشركة
أبحاث

جنرال إلكتريك للنفط والغاز تفتتح مركز خدمات في قطر



العطية مع مسؤولي الشركة أثناء الاحتفال بافتتاح المركز الجديد

افتتحت شركة جنرال إلكتريك للنفط والغاز مركز خدماتها الجديد في مدينة راس لفان الصناعية في قطر، تحت رعاية نائب رئيس مجلس الوزراء وزير الطاقة والصناعة القطري **عبدالله بن حمد العطية**.

ولفت **العطية** إلى أن منطقة راس لفان الصناعية أصبحت واحدة من أكبر مناطق المشاريع في العالم، وهي تشهد بناء المزيد من المصانع لزيادة حجم الصادرات. وقال: "إنّ المنطقة في حركة مستمرة على مدار اليوم لتلبية احتياجات السوق العالمية من الطاقة".

وقال الرئيس والمدير التنفيذي لشركة جنرال إلكتريك في الشرق الأوسط وأفريقيا **نبيل حبايب**: "إنّ افتتاح المركز الجديد يساهم في تعزيز مكانة جنرال إلكتريك للنفط والغاز كشركة عالمية تلتزم بتقديم أفضل الخدمات في قطر والمنطقة إجمالاً".

وتصل المساحة الإجمالية للمركز إلى أكثر من 36 ألف متر مربع، وقد تمّ تجهيزه بأحدث أنظمة تصليح معدات الغاز الساخن، وسيقدم لعملاء الشركة أحدث معدات إعادة التصنيع التي طورتها جنرال إلكتريك لتطبيقها على أجهزة الضواغط التي يتم تشغيلها في الشرق الأوسط.

وتعمل جنرال إلكتريك للنفط والغاز على تزويد مختلف المشاريع في قطر بتوربينات الغاز وأحدث الأجهزة والضواغط منذ أكثر من 35 عاماً. ويمثل مركز الخدمات إنجازاً مهماً على صعيد استراتيجيات التوطين التي تتبعها الشركة في الشرق الأوسط.

Integra تؤسّس شركة تابعة في المغرب "التونسية للأوراق المالية" تستعد لإدراج أسهم "بولينا"

احتفلت مجموعة Integra Partners القابضة بانطلاق نشاط شركتها التابعة Integra Bourse Maroc لأعمال الوساطة، في بورصة الدار البيضاء. وشهد فندق حياة ريجنسي في الدار البيضاء حضوراً حاشداً لمسؤولين في السوق المالية في كل من تونس والمغرب، وقيادة بورصتي تونس والدار البيضاء، إضافة إلى عدد من المدعوين لبوا دعوة رئيس مجموعة Integra Partners، رجل الأعمال التونسي **أحمد عبد الكافي**، الذي رافقه كبار موظفي المجموعة من شركتي التونسية للأوراق المالية والتونسية للاستثمار، فضلاً عن الشركة الناشئة حديثاً في المغرب.

وحضر الحفل من الجانب التونسي الرسمي عدد من الشخصيات تقدمهم سفير تونس في المغرب **صالح بكاري**، ورئيس بورصة تونس **يوسف القرطبي**، ومديرها العام **محسن طالب**، ورئيس شركة المقاصة **حمزة الكناني**، ومديرتها العامة السيدة **زينب سليم**، ورئيس جمعية وسطاء البورصة **عادل قرار**.

ومن الجانب المغربي، حضر رئيس مجلس الرقابة **حسين صاحيب**، ورئيس مجلس إدارة بورصة الدار البيضاء **فتح الله برادة**، والمديرة العامة للبورصة السيدة **هند بوحية** وممثلون عن شركة المقاصة وهيئة السوق المالية في المغرب.

ورحب **أحمد عبد الكافي** بالحضور مؤكداً على أهمية الشركة كنموذج للتعاون وتبادل الخبرات في المنطقة المغاربية، وأشار إلى الآفاق الايجابية لمنطقة شمال أفريقيا التي باتت تشكل جاذباً قوياً للاستثمار، وعبّر عن ارتياحه للتعاون القائم بين المجموعة والسوق المغربية حيث تتواجد في المغرب منذ العام 2003.

بدوره، أعلن رئيس بورصة الدار البيضاء **فتح الله برادة** عن ترحيب الجانب المغربي بهذا التواجد التونسي في المغرب، وعن الاهتمام بالتعاون وتبادل الخبرات ما بين الجانبين. ونوّه **برادة** بالنجاحات التي حققها **أحمد عبد الكافي** في أكثر من بلد وفي قطاعات المال والاستثمار.

والمعروف أن Integra Partners التي تأسست هذه السنة كشركة قابضة، تضم تقارباً أو تحالفاً من شركتين هما: "التونسية للأوراق المالية" المتخصصة في الوساطة وإدارة الأصول المدرجة في البورصة والهندسة المالية، وشركة "التونسية للاستثمار" TUNINVEST، الناشطة في إدارة صناديق رأس المال (Private Equity).



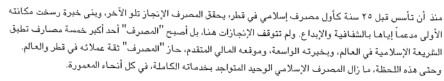
أحمد عبد الكافي متحدّثاً

وتتواجد المجموعة في 3 مراكز مالية مهمة في شمال أفريقيا. فإضافة إلى الشركتين في تونس، تأسست في المغرب العام 2003 شركة MAROCINVEST، ثم تأسست هذه السنة شركة Integra Bourse Maroc، لأعمال الوساطة في بورصة الدار البيضاء. وفي الجزائر، تملك المجموعة شركتين هما: Maghreb Invest Capital Partners التي تأسست العام 2003، وIntegra Bourse Algeria كشركة وساطة.

وتستعد التونسية للأوراق المالية، خلال شهر يوليو الحالي، لإنجاز أكبر عملية تشهدها السوق المالية التونسية، وهي إدراج مجموعة بولينا، التي تعتبر اليوم من أكبر المجموعات الاقتصادية التونسية الخاصة.

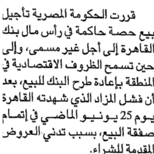
الشريك العالمي يوصلك إلى العالمية

عندما تشارك الأكبر والأقوى والأوسع انتشاراً عالمياً
فإن الوصول إلى الهدف يصبح مؤكداً





مصر تعتزم إنشاء 6 موانئ على نهر النيل



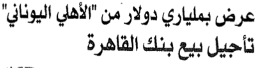
الوزير محمد لطفي منصور

قال وزير النقل المصري محمد لطفي منصور أنّ قطاع النقل النهري في مصر سيشهد، خلال الفترة المقبلة، مشاريع تطوير واسعة، خصوصاً بعد منح الهيئة العامة للنقل النهري صلاحيات جديدة. وأشار إلى أنّ القرار الجمهوري الذي منح هذه الصلاحيات، يحفّز شركات القطاع الخاص والمستثمرين للدخول في مشاريع تطوير البُنية التشغيلية المتمثلة في إقامة موانئ نهرية، وتشغيل وحدات نهرية لنقل البضائع والركّاب. وفي ضوء هذا القرار ستخصص 6 موانئ نهرية في كلّ من: قنا، سوهاج، أسيوط، المنيا، الإسكندرية والقاهرة، معتبراً أنّ الصدور المرتقب للمخطط العام لنهر النيل سيترك أثراً إيجابياً على مسيرة تنمية النقل النهري المصري.

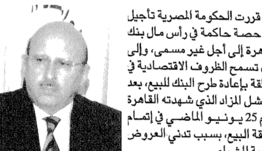
وأوضح منصور أنّ خطة النهوض بنظام النقل النهري تتضمّن تطوير البُنية الأساسية بتكلفة 800 مليون جنيه مصري، وتشمل تطهير مياه المجرى الملاحي لنهر النيل وتكريرها، من دمياط إلى أسوان؛ كما تتضمّن تطوير عمل الكوادر البشرية العاملة في هذا القطاع من خلال تطوير "المعهد الإقليمي للنقل النهري" بالتعاون مع الحكومة الهولندية.

وعملياً يسمح القرار الجمهوري للهيئة العامة للنقل النهري، التابعة لوزارة النقل، بتأسيس شركات مساهمة لإنشاء الموانئ النهرية وإدارتها وصيانتها، بمفردها أو مع شركاء، بعد موافقة وزير النقل ومجلس الوزراء. ويعطي القرار الهيئة صلاحيات إصدار تراخيص مزاولة أعمال نقل الركّاب والبضائع والحاويات، وتحديد التعرفة المناسبة مع تحديد الخطوط الملاحية والمراسي العامة وتنظيم استخدامها مقابل مبلغ مالي.

واعتبر رئيس الهيئة العامة للنقل النهري اللواء كريم أبو الخير أنّ كلفة نقل البضائع عبر النهر تصل إلى أقل من نصف تكلفتها في وسائل النقل البرّي، وهي توفّر من استخدام الوقود الملوّث للبيئة إلى أدنى درجة ممكنة. وأضاف أنّ الهيئة تسعى إلى مضاعفة طاقة النقل النهري إلى 50 مليون طن خلال السنوات الخمس المقبلة، بما يعادل عشرة أضعاف طاقتها الحالية.



عرض بملياري دولار من "الأهلي اليوناني" تأجيل بيع بنك القاهرة





محمد بركات

قررت الحكومة المصرية تأجيل بيع حصة حاكمة في رأس مال بنك القاهرة إلى أجل غير مسمى، وإلى حين تسمح الظروف الاقتصادية في المنطقة بإعادة طرح البنك للبيع، بعد أن فشل المزاد الذي شهدته القاهرة يوم 25 يونيو الماضي في إتمام صفقة البيع، بسبب تدني العروض المقدمة للشراء.

فبعد انسحاب بنك ستاندرد آند تشارترد البريطاني من المنافسة على الصفقة، بامتناعه عن تقديم عرض مالي، وبعد رفض العرض الذي تقدمت به مجموعة "سامبا" السعودية بسبب "اشتراطات" من قبل المجموعة تمّ رفضها من جانب لجنة الإشراف على البيع، تنافس في جلسة المزاد ثلاث مجموعات مالية هي: البنك الأهلي اليوناني، تحالف البنك العربي الأردني، وبنك المشرق الإماراتي. وفي حين قدم "المشرق" الإماراتي عرضاً بقيمة 1,3 مليار دولار، وتحالف البنك العربي عرضاً بـ1,1 مليار دولار، ظل "الأهلي اليوناني" يحرّك عرضاً تقدم به من 1,8 مليار دولار، إلى نحو 2,025 مليار دولار، إلا أن لجنة البت في العروض رفضت عرض "الأهلي اليوناني" وطالبته برفع السعر. إلا أن الأخير رفض، فما كان من لجنة البت سوى الإعلان عن إلغاء المزاد بسبب تدني قيمة العروض المقدمة عن التقييم المعد بواسطة الحكومة، وكذلك عن التقييم المعد بواسطة مستشار الطرح "جي بي مورغان". وقررت تأجيل عملية البيع من دون أن تحدد موعداً جديداً للمزاد.

واعتبر رئيس مجلس إدارة بنك مصر محمد بركات أن فشل المزاد لا يعني فشل الصفقة، وأن بنك القاهرة لا يزال "رهن البيع" بنسبة 51 في المئة لمستثمر ستراتيجي، وبحد أقصى 67 في المئة، من أسهم البنك، و5 في المئة للعاملين في البنك، و28 في المئة للاكتتاب العام في بورصة الأوراق المالية. وقال لـ"الاقتصاد والأعمال" عقب إلغاء المزاد: "إنّ بنك مصر يستحوذ على كامل أسهم بنك القاهرة (1,6 مليار جنيه القيمة الإسمية)، وهو نقل أصوله التاريخية وفروعه الخارجية إلى محفظته". ويعد بنك القاهرة، بما لديه من شبكة فروع إلى جانب الاسم التجاري والرخصة ومحفظة قروض نظيفة وأرباح محققة، كياناً مغرياً للبيع، خاصة بعد معالجة ديونه المتعثرة التي نقلت إلى محفظة بنك مصر.

المؤسسة العربية المصرفية الرسملة تعزز التصنيف

أكّدت وكالة التصنيف الدولية "ستاندرد أند بورز" تصنيف الجدارة الإئتمانية للمؤسسة العربية المصرفية عند +BBB/ مستقر/ A-2 لقناعتها بحصول المؤسسة على دعم مساهميها عند الحاجة، الأمر الذي تمت ترجمته مؤخراً بزيادة رأس المال بمقدار 1،1 مليار دولار.

وباتت المساهمات في المؤسسة على النحو الآتي:

الهيئة العامة للاستثمار – الكويت (29,7 في المئة)، مصرف ليبيا المركزي (29,5 في المئة)، جهاز أبو ظبي للاستثمار (27,6 في المئة)، والمستثمرون الآخرون (13,2 في المئة).

من جهة أخرى أنجزت المؤسسة اكتتاباً لقرض مجمّع مزدوج العملة (دولار/ دينار بحريني) مدته 3 سنوات وقيمته 55 مليون دولار لصالح شركة البحرين للتسهيلات التجارية. كما أنجزت عبر البنك الإسلامي تسهيلات بالمرابحة المتجددة بقيمة 100 مليون دولار لصالح شركة منشآت المشاريع العقارية الكويتية (منشآت).

سـارة: العمـر ٦٣

المحافظة على قيمة استثمارك أو ممتلكاتك مهمة جداً بقدر الاستثمار نفسه. مهما كان حجم استثمارك أو ما تملكه، فمن الواجب عليك أن تحميه وتحافظ عليه. سعودي أوجيه هي المتخصصة المؤهلة والقادرة على إدارة وتشغيل وصيانة ممتلكاتك حسب أعلى المعايير الدولية. ومهما كانت درجة تعقيد استثمارك، فتنميته ستكون أولى اهتماماتنا، هذا ما برهنت عليه السنوات الماضية، وتشهد على ذلك قائمة طويلة واستثنائية من زبائننا اللذين أرضتهم إنجازاتنا.



www.saudioger.com

لمستقبل نبنيه.. ونعلو به

مشروعاتنا دائماً تبدأ بفكرة.. والفكرة نحوّلها إلى مخطط.. وتمضي الخطوات من الألف إلى الياء.. إلى أن تصل إلى مرحلة الإكمال والتسليم المثالي.. في جميع خطواتنا نستعين بمهارات وخبرات هندسية متطورة، تعمل بجدٍ واحترافية عالية، بهدف إتمام المهمات العمرانية بسرعة قصوى تتناسب مع روح العصر ومتطلباته...... نفكر.. نصمّم وننفّذ.



www.saudioger.com

"تمويل" تطلق تمويل للعقارات والاستثمارات



عبدالله ناصر عبدالله

أعلنت شركة تمويل، المتخصصة في التمويل العقاري في دولة الإمارات، عن تأسيس شركة تمويل للعقارات والاستثمارات، كشركة تابعة ومملوكة لها بالكامل تركز على الاستثمار العقاري، إضافة إلى توفير خدمات الوساطة العقارية. ويأتي هذا الإعلان إثر مصادقة الجمعية العمومية غير العادية لشركة تمويل على تعديل النظام الأساسي للشركة بما يسمح بتحوّلها إلى شركة قابضة تتم إدارة نشاطاتها عبر عدد من الشركات العاملة ضمن نطاق ملكيتها العامة. وسيتولى **وسيم سيفي** منصب الرئيس التنفيذي للمجموعة لـ تمويل القابضة.

وتأسست تمويل للعقارات والاستثمارات برأس مال مدفوع قدره 400 مليون درهم، وأصول تحت الإدارة يفوق حجمها الـ 4 مليارات درهم. وقد تم تعيين **عبد الله ناصر عبد الله** رئيساً تنفيذياً للشركة الجديدة مع الاستمرار في منصبه الحالي كرئيس تنفيذي للعمليات التجارية في تمويل.

وكان **عبد الله** انضم إلى تمويل بعد مسيرة تجاوزت عقداً كاملاً من الخدمة في "طيران الإمارات" في دبي، وهو خريج جامعة "كاليفورنيا يونيفرستي أوف بنسلفانيا".

وتعليقاً على هذا القرار، قال رئيس مجلس إدارة تمويل الشيخ **خالد بن زايد بن صقر آل نهيان**: "تأسيس "تمويل للعقارات والاستثمارات" خطوة طبيعية متوقعة، تضعنا على أعتاب مرحلة جديدة من مسيرة نمو الشركة الأم، وتعزز مساهمتنا في تطوير القطاع العقاري في الدولة ككل، مع سعينا الدائم للمحافظة على موقع الصدارة في سوق التمويل العقاري".

وقال **عبدالله ناصر عبدالله**: "إن فهمنا العميق للسوق العقارية، مقروناً بتركيزنا على الإبداع، سيضمن لـ "تمويل للعقارات والاستثمارات" تحقيق المستوى ذاته من النجاح الذي حققته الشركة الأم منذ انطلاقتها في العام 2004".

CPC تورّد وتركّب الرخام في مشروع جامعة الملك عبدالله للعلوم والتقنية



د. فيصل العقيل

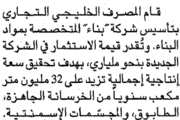
وقّعت شركة الغرانيت الدولية المحدودة "MGI"، إحدى الشركات التابعة لشركة مواد الإعمار القابضة "CPC"، عقدين مع شركة مجموعة بن لادن السعودية لتوريد وتركيب الرخام والحجر لمشروع جامعة الملك عبدالله للعلوم والتقنية في جدّه.

وأوضح مدير إدارة تطوير الأعمال والمتحدث الرسمي باسم شركة "CPC" **د. فيصل ابراهيم العقيل** أن "العقد الأول ينص على قيام شركة الرخام والغرانيت المحدودة بتوريد وتركيب الرخام والحجر لمشروع جامعة الملك عبدالله للعلوم والتقنية شمال محافظة جدّه لنحو 64 مبنى بمبلغ اجمالي قدره 91 مليون ريال، ومن المقرر تسليم المشروع في منتصف شهر فبراير من العام المقبل". وأضاف: "أما العقد الثاني، فيتضمن توريد وتركيب الرخام لمسجد ضخم في جامعة الملك عبدالله للعلوم والتقنية بقيمة 71 مليون ريال. وسيتم تسليم المشروع مع نهاية العام الحالي، وهو يعد الأول من نوعه في المملكة العربية السعودية بعد الحرمين الشريفين، حيث تبلغ مساحة الرخام المستخدم فيه 28 ألف متر وستتم الاستعانة في تنفيذه بالقطع النادرة والنفيسة من الرخام".

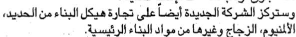
لجنة مشتركة للبيانات الإحصائية في أبوظبي

أعلنت دائرة التخطيط والاقتصاد في أبوظبي وغرفة تجارة وصناعة أبوظبي عن تشكيل لجنة مشتركة تشارك فيها الجهات ذات الاختصاص لمتابعة وحصر الأرقام والبيانات الإحصائية في مختلف المجالات حول إمارة أبوظبي.

وقد خوّلت إدارة الإحصاء في دائرة التخطيط والاقتصاد إصدار كافة البيانات والمؤشرات الرقمية عن إمارة ابوظبي حتى يتسنى للجنة إحاطة هذا الموضوع بكافة جوانبه بهدف أعتماد الجهات المعنية ومنها وسائل الإعلام المحلية والأجنبية على أرقام ثابتة ومبنية على الدقة والوضوح.



المستشار الاقتصادي لدائرة التخطيط والإقتصاد **عقيل فولاذي** قال إن اللجنة المشتركة بين الدائرة والغرفة من شأنها أن تؤدي عملها خلال الفترة المقبلة، بما يسهم في تغذية الجهات المعنية بالبيانات النهائية المبنية على الدراسات المستفيضة والإحصاءات الدقيقة المستوحاة بطريقة علمية من أخصائيين وباحثين يعملون لدى الدائرة.



المصرف الخليجي التجاري يؤسّس "بناء"



إبراهيم إبراهيم

قام المصرف الخليجي التجاري بتأسيس شركة "بناء" المتخصصة بمواد البناء. وتُقدر قيمة الاستثمار في الشركة الجديدة بنحو ملياري، بهدف تحقيق سعة إنتاجية إجمالية تزيد على 32 مليون متر مكعب سنوياً من الخرسانة الجاهزة، الطابوق، والمجسّمات الإسمنتية. وستركز الشركة الجديدة أيضاً على تجارة هيكل البناء من الحديد، الألمنيوم، الزجاج وغيرها من مواد البناء الرئيسية.

وأوضح عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للمصرف الخليجي التجاري **إبراهيم إبراهيم** أن "السوق تتمتع بانفتاح غير مشهود في الوقت الحاضر لتأسيس شركة لتوفير مواد البناء لقطاعي الشركات والأفراد. ونعتزم تكوين علامة تجارية ذات قيمة سوقية عالية على الصعيد الإقليمي ستعمل على إرساء معايير جديدة في قطاع مواد البناء.

إطلاق مشروع "كابيتال بزنس بارك" في القاهرة



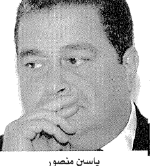
أحمد المغربي — أحمد الحاطي

أطلق مؤخراً في القاهرة مشروع "كابيتال بزنس بارك" الذي تعود ملكيته لمجموعتي "كيان" و"درة". حضر الإعلان عن المشروع وزير الإسكان المصري **أحمد المغربي**، وأمين عام مجلس الوزراء **سامي زغلول**، ورئيس مجلس إدارة كيان **أحمد الحاطي**.

وفي كلمة له، قال **الحاطي**: "إنه الوقت المناسب تماماً لدخول السوق المصرية خصوصاً مع شريك ستراتيجي مثل مجموعة "درة"، ومشروع كبير يهدف الى لتطوير أول مركز حديث متطور للأعمال في مصر. وفي هذا المشروع سيتم تقديم أعلى مستوى خدمات من خلال مجموعة من أبرز الشركات في المنطقة". وأضاف: "صمم "كابيتال بزنس بارك" ليكون فريداً من نوعه في مصر، وهو يقع في منطقة الشيخ زايد في القاهرة".

وتتجاوز التكاليف التقديرية للمشروع، الذي يتألف من 7 مبانٍ مكتبية، 1,5 مليار درهم.

"بالم هيلز" المصرية تتوسّع إلى السعودية



ياسين منصور

بدأت شركة بالم هيلز للتعمير المصرية، أولى خطواتها التوسعية باتجاه السوق السعودية، بالإعلان عن توقيع إتفاق مع إحدى المجموعات الاستثمارية السعودية، يقضي بتأسيس شركة مصرية سعودية تستحوذ بالم هيلز على 51 في المئة من أسهمها.

وقال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة **ياسين منصور**: "إن الاتفاق يأتي في إطار خطة توسّع للشركة في الدول المجاورة، سيتم من خلالها إقامة مشروعات سكنية وإدارية وتجارية وترفيهية بالتعاون مع مستثمرين في هذه الدول".

وكشف **منصور** أن الشركة المصرية السعودية التي تقرر تأسيسها ستبدأ بإنشاء أول مشروعين، في الرياض وجدّه، بتكلفة مبدئية قدرها 3 مليارات جنيه، وأوضح أن الشركة انتهت من شراء الأراضي لإقامة المشروعين، مشيراً إلى أن مشروع الرياض سيقام على مساحة 3,7 ملايين متر مربع ويبعد 12 كيلو متراً عن وسط المدينة، بينما يقام مشروع جدّه على مساحة 3 ملايين متر مربع ويبعد 8 كيلو مترات شمال مطار جدّة الدولي.

وتعتبر بالم هيلز أحد اللاعبين الرئيسيين في سوق التطوير العقارية في مصر، التي تمتلك محفظة متنوعة من الأراضي يبلغ حجمها 47 مليون متر مربع، وتتوزع مشروعاتها على مدن السادس من أكتوبر، والقاهرة الجديدة، والإسكندرية، والساحل الشمالي الغربي، والبحر الأحمر والعين السخنة. ويبلغ عدد هذه المشاريع 22، من بينها 5 مشروعات في مرحلة الإنشاء، و12 مشروعاً في مرحلة التخطيط. وتمّ تقييم الشركة في مارس الماضي بنحو 19,5 مليار جنيه ويجري تداول أسهمها في بورصات القاهرة والإسكندرية ولندن.

مصر تشدد العقوبات على استغلال المعلومات الداخلية في البورصة

انتهى البرلمان المصري من إقرار تعديلات جديدة على القانون 95 الخاص بهيئة سوق المال، تستهدف تشديد العقوبات على جرائم استغلال المعلومات الداخلية للشركات في التأثير على حركة الأسعار والأسهم في بورصة الأوراق المالية، وشملت هذه التعديلات زيادة الغرامة المالية لجرائم استغلال المعلومات الداخلية إلى 20 مليون جنيه مقابل 100 ألف جنيه في السابق.

وفي الوقت نفسه، تقدمت هيئة سوق المال بتعديل آخر للبرلمان يستهدف إضافة جريمة استغلال المعلومات الداخلية ضمن الجرائم المنصوص عليها في قانون غسل الأموال. وقال نائب رئيس هيئة سوق المال **د. خالد سري صيام** أنه بإقرار هذا التعديل في قانون مكافحة غسل الأموال ستخضع الأرباح المتحصلة من استغلال المعلومات الداخلية في سوق المال لهذا القانون.

وأوضح أن هناك عقوبات أخرى تتمثل في التعويضات التي يمكن أن يتكبدها الشخص الذي استغل المعلومات الداخلية نتيجة إضراره بالغير وبالسوق، مشيراً إلى أن هذه التعديلات سيكون لها دور كبير في الحد من عمليات استغلال المعلومات الداخلية نظراً لحجم العقوبات بشأنها.

"إسمنت قنا" تنشئ مصنعاً في سلطنة عُمان

تدرس شركة إسمنت قنا 3 عروض قدمتها بعض البنوك في مقدمها "التجاري الدولي" و"الأهلي المصري" والمصرف العربي، لتمويل مصنعها الجديد المزمع إنشاؤه في سلطنة عُمان بتكلفة 1,5 مليار جنيه.

وقال رئيس مجلس إدارة الشركة المهندس **محمد محمود**: "إن إسمنت قنا حصلت على الموافقة النهائية من السلطات العُمانية لإنشاء المصنع بشرط الحصول على الغاز الطبيعي من شركات خارج السلطنة، نظراً لضآلة كميات الغاز الطبيعي المتوافرة في سلطنة عُمان".

وأوضح أن شركته قدمت طلبات لبعض شركات الغاز المصرية والصينية لتزويد المشروع بالكميات التي يحتاجها بعد رفض السلطات العُمانية استخدام المازوت لتشغيل المصنع الجديد لأسباب بيئية. وأكد أن المشروع سيقام على مساحة 1,5 مليون متر مربع في منطقة "الرويسات"، ويستهدف تلبية احتياجات السلطنة وتصدير نسبة من الإنتاج إلى الأسواق المجاورة.



برنامج سواعد

تحدي. إلهام. ابتكار

إنها فرصتك للمساهمة في تطوير المعرفة في الوطن العربي باستخدام تقنيات المعلومات والاتصالات

هل أنت صاحب عمل، ولديك فكرة متميزة في مجال المعلومات لكن ينقصك التمويل اللازم لتنفيذها؟
هل تود أن تكون من المساهمين في تطوير الوطن العربي معرفياً وتقنياً؟
تقدم مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم برنامج "سواعد" الذي يمنح الشركات الخاصة المسجلة في الدول العربية (سواء منفردة أو بالاشتراك مع منظمات غير ربحية) فرصة الحصول على منح نقدية تتراوح بين مائة ألف ومليون درهم إماراتي من أجل تطوير مشروعاتها المبتكرة.

يشترط في المشاريع المرشحة للمنح أن تعمل على:

- زيادة وتحسين المحتوى العربي على شبكة المعلومات (الإنترنت)
- تحسين فرص الحصول على المعرفة باستخدام تقنيات المعلومات والاتصالات
- تطوير الموارد التي تدعم التعليم والتعلّم
- الترويج للثقافة العربية

للمزيد من المعلومات عن برنامج "سواعد" وللتقدم للحصول على المنحة يرجى زيارة الموقع الإلكتروني للمؤسسة www.mbrfoundation.ae

"القيادات العربية الشابة" تطلق مبادرة "ريادة الأعمال"





د.عمر محمد أحمد بن سليمان



عاصم كابش

أطلقت "منظمة القيادات العربية الشابة"، مبادرة "ريادة الأعمال" للفترة 2008-2009. وتركز هذه المبادرة على دعم روح الابتكار في الشركات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة وتوفير فرص لها من أجل التدريب والرعاية وبناء العلاقات.

وقال رئيس مجلس إدارة "منظمة القيادات العربية الشابة" **د.عمر محمد أحمد بن سليمان**: "تتمحور جهود "القيادات العربية الشابة" حول توفير فرص جديدة لجيل الشباب العربي في مجالات التعليم وتنمية المهارات القيادية وريادة الأعمال، كما نسعى إلى إيجاد قنوات جديدة أمام القيادات الشابة للتفاعل مع كبار الخبراء من مختلف أنحاء المنطقة والعالم".

وبدوره، تحدث الرئيس التنفيذي للمنظمة **عاصم كابش** عن البرنامج قائلاً: "نهدف من خلال مبادراتنا وبرامجنا إلى الاستثمار في أصحاب الكفاءات الشابة وتوسعة آفاقهم وتمكينهم من مواجهة تحديات المستقبل".

وكانت منظمة القيادات العربية الشابة، قد أطلقت برنامج "أفضل المواهب القيادية"، وهو عبارة عن برنامج تدريبي مكثف يتألف من مرحلتين يتم عقدهما في يونيو وديسمبر 2008.

رضا بن مصباح رئيساً للمجمّع الكيميائي التونسي

محمد رضا بن مصباح

تمّ تعيين **محمد رضا بن مصباح** رئيساً ومديراً عاماً للمجمّع الكيميائي وشركة فوسفات قفصة.

وكان بن مصباح عضواً في الحكومة التونسية، حيث شغل منصب كاتب دولة في وزارة التعليم العالي والبحث العلمي والتكنولوجيا، وقبلها في وزارة الصناعة والطاقة والمؤسسات الصغرى والمتوسطة.

وفور توليه المنصب الجديد زار **بن مصباح** المجمع الكيميائي في الجنوب التونسي حيث ترأس اجتماع مجلس المديرين للاطلاع على نشاط الشركة والبحث في ستراتيجيات المستقبل.

والمعروف أن تونس من أكبر منتجي مادة الفوسفات. ويتبوأ المجمّع الكيميائي مراتب عالمية في تصدير الفوسفات ومشتقاته لاسيما الحامض الفوسفوري الذي يدخل في صناعات الأسمدة التي يزداد الطلب عليها حالياً. ويأتي المجمّع الكيميائي في رأس قائمة المؤسسات التصديرية في تونس، ويرتبط بعلاقات كبيرة مع العالم العربي وخصوصاً في منطقة الخليج، فضلاً عن علاقاته مع شركاء دوليين مثل الهند التي تطورت إلى مرحلة إنشاء مصنع مشترك بين البلدين في تونس.

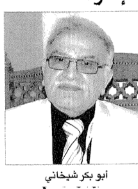
جامعة روتشستر للتكنولوجيا في دبي

وقّعت سلطة واحة دبي للسيليكون اتفاقية شراكة حصرية مع جامعة روتشستر للتكنولوجيا الأميركية (RIT) لتأسيس فرع للجامعة في واحة دبي للسيليكون يضم حرماً للجامعة ومركزاً أكاديمياً ومرافق سكنية وترفيهية، على أرض مساحتها نحو 3 ملايين قدم مربع.

وسيتم تأسيس الجامعة على مرحلتين. في الأولى، يتم توفير برامج الماجستير في اختصاصات الهندسة الكهربائية، هندسة الكمبيوتر، الهندسة الميكانيكية، الخدمات المالية وإدارة الخدمات. وفي العام 2009، سيتم توفير برامج الماجستير في هندسة الكمبيوتر والاتصالات وإدارة المرافق والصناعة، على أن يتم ابتداء من العام 2010، توفير برامج البكالوريوس من خلال حرم الجامعة المبني. وستبدأ الجامعة برامجها التعليمية ابتداء من أغسطس 2008.

وقال رئيس سلطة واحة دبي للسيليكون الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم** إن المنطقة تحقق خطوات كبيرة نحو التحول إلى اقتصاد المعرفة. واعتبر أن جامعة روتشستر للتكنولوجيا ستساهم في تعزيز وتنويع قطاع التعليم العالي في دبي والإمارات.

"رابر وورلد للصناعة" تنشئ مصنعاً جديداً في الإمارات



أبو بكر شيخاني

استثمرت شركة "رابر وورلد للصناعة"، المتخصصة في مجال تصنيع منتجات المطاط العازل في الخليج وجنوب شرق آسيا، والتابعة للائتلاف التجاري الدولي "مجموعة شركات ميمون"، مبلغ 30 مليون درهم إماراتي في بناء مصنع جديد في الإمارات. ويتوقع أن يسهم المصنع الجديد في زيادة الطاقة الإنتاجية للشركة بمقدار 3 أضعاف خلال السنوات الخمس المقبلة. وفاقت عائدات الشركة للعام الماضي 10 ملايين درهم إماراتي.

وقال مدير عام الشركة **أبو بكر شيخاني**: "يزداد الطلب على منتجات المطاط العازل ذات الجودة العالية، ما دفعنا إلى زيادة إنتاجنا والاستفادة من أحدث التقنيات لتعزيز جودة منتجاتنا".

www.blom.com.lb

Tranquillité d'esprit

Ειρήνη του πνεύματος

راحــة البـال

Geistesfrieden

Peace of Mind

لبنان • قبرص • مصر • بريطانيا • فرنسا • الأردن • رومانيا • سويسرا • سوريا • الإمارات العربية المتحدة

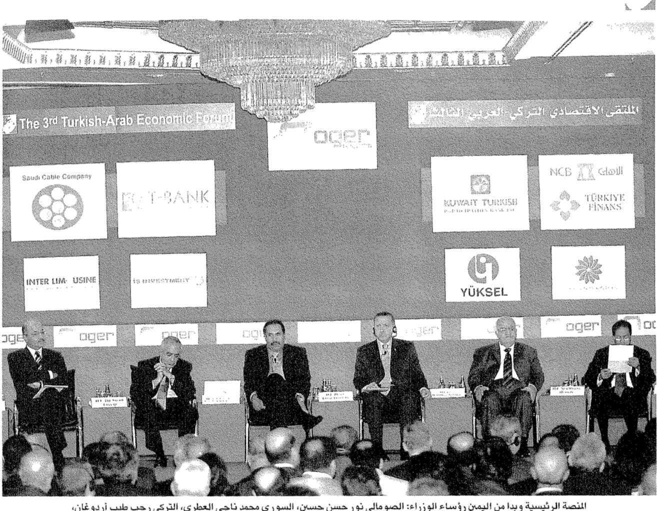
حملنا راحة البال إلى كلّ أنحاء العالم

يقدّم لك بنك لبنان والمهجر - البنك اللبناني الاوسع إنتشاراً في العالم - خدمات مصرفيّة شاملة تلبّي كافة حاجاتك أينما كنت في العالم. سواء كنت في لبنان، قبرص، الأردن، سوريا، مصر، فرنسا، إنكلترا، سويسرا، الإمارات العربية المتحدة أو في رومانيا ستجد فرعاً لأحد بنوك مجموعة بنك لبنان والمهجر يهتم بك ويحرص على إعطائك خدمات مصرفيّة مميّزة ورفيعة المستوى.

مع بنك لبنان والمهجر العالم كله حقاً بمتناولك.

بنك لبنان والمهجر ش.م.ل
راحة البال

بنك لبنان والمهجر للأعمال ش.م.ل
بنك بلوم مصر
بلوم بنك (سويسرا) ش.م
بلوم بنك فرنسا ش.م
أروب سورية السورية الدولية للتأمين
أروب للتأمين
بنك بلوم للتنمية ش.م.ل
بنك سورية والمهجر ش.م.م



المنصة الرئيسية وبدا من اليمين رؤساء الوزراء: الصومالي نور حسن حسين، السوري محمد ناجي العطري، التركي رجب طيب أردوغان، القطري الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني، الفلسطيني د. سلام فياض ونائب رئيس وزراء العراق د. برهم صالح

"الإقتصاد والأعمال" تجمع في إسطنبول الملتقى الاقتصادي العربي التركي الثالث

6 رؤساء وزراء و700 مشارك من 27 بلداً

إسطنبول- باسم كمال الدين

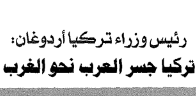
شكل الملتقى الاقتصادي التركي – العربي الثالث تظاهرة سياسية واقتصادية كبرى في إسطنبول إذ جمع 6 رؤساء وزراء، كما استقطب 700 مشارك من 27 بلداً ونخبة رفيعة من المتحدثين والخبراء والمحاورين من القطاعين الحكومي والخاص. وحملت المشاركة الرسمية الكبيرة مؤشرات واضحة على الأهمية التي باتت معلقة من الجانبين العربي والتركي على الملتقى-الحدث، وفي الوقت نفسه على الدور المتنامي الذي باتت تضطلع به تركيا على مستوى المنطقة بدليل اللقاءات الثنائية والمباحثات التي جرت على هامش الملتقى ما بين رؤساء الوزراء المشاركين. فمن فلسطين إلى العراق وما بينهما، تبرز البصمات التركية على الملفات الساخنة في المنطقة وهي التي تدرك جيداً كما أقرانها العرب أنّ التعاون والتنسيق لم يعدا خياراً بل "قدراً" في عالم قائم على المصالح والتكتلات الكبرى.

وعكست الدورة الثالثة من الملتقى إجماعاً واسعاً على أنّ تركيا والعالم العربي يقعان في دائرة تأثير واحدة، وأنّ المصالح الستراتيجية والاقتصادية التي تربط بين الجار القوي وبين المجتمعات العربية كبيرة في حقيقتها واحتمالات

نموها وفوائدها على الطرفين لكنها ما زالت غير مستثمرة ولم تأخذ بعد مداها الطبيعي. لكن الملتقى أوضح في الوقت نفسه أن تركيا والعالم العربي في طريقهما إلى إحياء العلاقات التاريخية العميقة التي تربط بينهما، والواقع أن العلاقات الجديدة بين تركيا والعرب لا تستند فقط إلى العلاقات التاريخية والثقافية فحسب، بل إلى التطورات الاقتصادية الهائلة التي حدثت في كل منهما إذ تمكنت تركيا من تحقيق الإصلاح الاقتصادي والسياسي ومواجهة مشاكل التضخم وتحوّلت إلى أحد أبرز الاقتصادات الناشئة الواعدة، بينما خطت الدول العربية أيضاً خطوات كبيرة في طريق الإصلاح وفتح الاقتصاد والأسواق وشهدت خصوصاً في السنوات الأخيرة فورة اقتصادية تحمل فرصاً كبيرة للاقتصاد التركي المتقدم في الكثير من المجالات الصناعية والزراعية. أضف إلى ذلك التلاقي المستمر في المجالين السياسي والجيوبوليتيكي بين المصالح العربية ومصالح تركيا واتضاح مدى التكامل والتقارب الطبيعيين القائمين في المصالح الأمنية والسياسية للفريقين، سواء على جبهة مكافحة الإرهاب أم على صعيد معالجة الملفات الساخنة في المنطقة أم على صعيد التعاون الاقتصادي وتطوير العلاقات التجارية وتشجيع تدفّقات الاستثمار بين تركيا والعالم العربي. وفي هذا السياق، كان واضحاً لدى الجميع أن عناصر التكامل ما بين الاقتصادات العربية والاقتصاد التركي موجودة لكنها ما زالت تواجه عراقيل موروثة يجب العمل على تذليلها.

وفي جلسة افتتاح الملتقى، تحوّلت المنصة الاقتصادية إلى منبر لتوجيه رسائل سياسية، "نحن أخوة ولسنا مجرد جيران، وأنا لا أؤمن بالحدود ما بين الأخوة" قالها أردوغان، فلاقاه الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني بالقول: " المهم في هذا الشأن أن نهتدي بالمصالح المشتركة لتحجيم الضرر باعتماد مبادئ الاحترام المتبادل للخيارات السياسية واعتماد نهج الحوار والتسامح المتبادل من أجل الارتقاء بالعلاقات إلى مستويات إيجابية متصاعدة". وجمع المهندس محمد ناجي العطري الرسالتين ليدعو إلى "ضرورة خلق أرضية مشتركة للتعاون بينهما يفضي إلى إرساء شبكة من المصالح المشتركة التي تؤسس لبناء فضاء اقتصادي قادر على مضاهاة التكتلات الاقتصادية الإقليمية والدولية الأخرى".

يذكر أنّ الملتقى الاقتصادي العربي التركي ضمّ هذا العام إضافة إلى رئيس الوزراء التركي رجب طيب أردوغان كلاً من رئيس الوزراء القطري الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني، ورئيس الوزراء السوري محمد ناجي العطري ورئيس الوزراء الفلسطيني د. سلام فياض ورئيس الوزراء الصومالي نور حسن حسين و نائب رئيس الوزراء العراقي د.برهم صالح و9 وزراء عرب وأتراك. وانعقد الملتقى في إسطنبول يومي 12 و13 يونيو الماضي بتنظيم من مجموعة الاقتصاد والأعمال وبالتعاون مع وزارة المالية التركية ولجنة العلاقات الاقتصادية الخارجية في تركيا DEIK وجامعة الدول العربية.



رئيس وزراء تركيا أردوغان:

تركيا جسر العرب نحو الغرب



خاطب رئيس وزراء تركيا رجب طيب أردوغان المشاركين في الملتقى الاقتصادي التركي – العربي الثالث مرحباً بهم في اسطنبول المدينة التي لا يمكن أن يشعر أحد فيها بالغربة. وقال: "من الممكن أن نتحدث بلغة مختلفة وأن نأتي من مناطق مختلفة، لكننا نتشاطر التاريخ والثقافة والقيم. ننظر بالاتجاه نفسه، ونسير نحو المستقبل نفسه. نحن أخوة وليس مجرد جيران وأنا لا أؤمن بالحدود ما بين الإخوان. سعادتنا مشتركة وكذلك تعاستنا، مشاكلنا مشتركة وكذلك حلولنا. فلسطين ليست فقط للفلسطينيين، بل هي قضيتنا جميعاً وهدفنا المشترك في أن نحقق السلام في منطقتنا ونؤسّس للاستقرار والرفاه".

وتابع أردوغان: "في هذا العالم المتعولم لم يعد العيش منفردين خياراً، فالمشاكل التي تقع في مكان معين من المنطقة تؤثر علينا جميعاً. ومن دون حل لمشاكل المنطقة، لا يمكن تحقيق التنمية الاقتصادية. فالمشاكل الاقتصادية، كما الإرهاب، لم تعد حكراً على بلد من دون الآخر. فالتهديد الإرهابي الذي يطال تركيا يؤثر على استقرار المنطقة بأكملها. لذا يجب علينا أخذ مواقف مشتركة على جميع الأصعدة ومنها التعاون الاقتصادي. لغاية يومنا هذا، تعمل تركيا على الإسهام في تحقيق السلام ودعم حركات التنمية في المنطقة عموماً. فتركيا هي جسر العالم العربي نحو الغرب، ونأمل أن نكون جسراً للسلام والرفاه".

ولفت إلى أن "عضوية تركيا في الاتحاد الأوروبي ستعود بالفائدة على المنطقة عموماً. وعلى الرغم من أن بعض الدول الأوروبية تضع عراقيل أمام انضمامنا إلى الاتحاد، لكننا لن نتنازل عن سعينا لتحقيق هذا الهدف، وسنسعى إلى استكمال جميع الإصلاحات الاقتصادية. كذلك، تسعى بعض المحاور إلى النيل من مشروع السلام، ويجب علينا أن نبذل جهداً كبيراً لمحاربة الإجراءات التي تسيء إلى القيم وإلى الإسلام والتي تحاول ربط الإسلام بالإرهاب. والواقع أن انضمام تركيا إلى الاتحاد الأوروبي سيكون أفضل رد على هؤلاء".

وانتقل أردوغان للحديث عن الاقتصاد التركي الذي بات يحتل المرتبة السادسة بين الاقتصادات الأوروبية، والسابع على مستوى العالم. "وقد زاد حجم الصادرات التركية خلال العام 2007 على 270 مليار دولار. وباتت تركيا تحتل المرتبة الثانية بعد الصين على صعيد البلدان الأكثر نمواً. فخلال 5 أعوام ونصف، حققنا انجازات تاريخية وقمنا بالعديد من الإصلاحات البنيوية، وبذلنا مجهوداً جباراً لتحسين بيئة الاستثمار، حيث قمنا في العام 2006 بتأسيس وكالة دعم الاستثمار لتقديم كافة التسهيلات والخدمات للمستثمرين. وباتت

تركيا من البلدان الجاذبة للاستثمار، حيث نجحت باستقطاب استثمارات أجنبية مباشرة بقيمة 22 مليار دولار".

وختم أردوغان بالقول:" إن العلاقات الاقتصادية التركية العربية ما زالت دون المستوى المطلوب قياساً بالإمكانات المتوافرة. وسنبذل قصارى جهدنا لتعزيز هذه العلاقات وتطويرها".

رئيس وزراء سوريا ناجي العطري:
تكامل الخبرات العربية - التركية



أما رئيس الوزراء السوري **محمد ناجي العطري** فأشار إلى أن أهمية الملتقى تأتي كونه يشكل استجابة للعلاقات الطيبة بين تركيا والبلدان العربية، وضرورة خلق أرضية مشتركة للتعاون بينهما يفضي إلى إرساء شبكة من المصالح المشتركة التي تؤسس لبناء فضاء اقتصادي قادر على مضاهاة التكتلات الاقتصادية الإقليمية والدولية الأخرى. وأكد أنه كي تنتقل علاقات التعاون العربية-التركية من حيّز الأفكار والمقترحات إلى حيّز الواقع العملي، قد يكون من الأهمية بمكان أن تنبثق عن هذا الملتقى هيئة متابعة عامة بإشراف الأمانة العامة للجامعة العربية، لمتابعة ما يصدر عن هذا الملتقى من مقترحات وتوصيات، وتعمل على ترجمتها وفق أهداف وتوجهات عمل مستقبلية، وتقترح على الملتقى المقبل الذي يفترض أن ينتظم انعقاده بشكل دوري في إحدى العواصم العربية، آليات عمل وبرامج محددة تشكل منطلقاً للتعاون الذي ننشده في المجالات المختلفة، وتعمل عبر اجتماعاتها التي ينبغي أن تكون نصف سنوية على استكشاف فرص التعاون المتاحة، وتحديد الصيغ والأساليب العملية لتجسيدها وصوغها في مشاريع مشتركة.

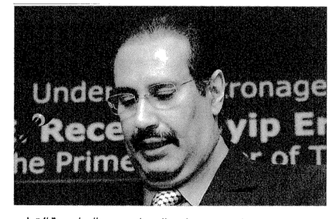
ونوّه بأهمية التعاون في قطاعات الطاقة والكهرباء والنفط والغاز والري والزراعة والصناعات الغذائية، بحيث تعطى الأولوية لهذه الجوانب لما لها من دور أساسي في عملية التنمية المستدامة والمتوازنة، وفي مجال تأمين الاحتياجات الغذائية، وتحقيق الأمن الغذائي والمائي، وتخفيف الآثار السلبية التي يمكن أن تنجم عن الأزمة الغذائية العالمية.

وأوضح رئيس الوزراء السوري أن "ثمة مشروعات أخرى تدعم وتعزز التعاون بين بلداننا، من بينها التعاون في الميادين المالية والمصرفية، وفي النقل بأشكاله المختلفة، بالإضافة إلى التعاون في ميادين السياحة الإقليمية، والاستثمار في القطاعات الصناعية والتكنولوجية وسائر القطاعات الأخرى".

وختم **العطري** بالإشارة إلى العلاقات السورية-التركية قائلاً: هذه العلاقات في تواصلها ومتانتها تعتبر نموذجاً يحتذى به للعلاقات العربية - التركية، وقد سجلت تطوراً متنامياً خلال السنوات الماضية بفضل الرغبة المشتركة والإرادة السياسية في البلدين، وأدت إلى تحقيق نتائج إيجابية سواء على صعيد زيادة حجم التبادل التجاري الذي زاد على 1,2 مليار دولار العام 2007، أو في مجال إقامة الشراكات الصناعية، أو التخطيط والاتفاق على إقامة مشاريع تنموية حيوية مستقبلية في إطار اتفاقية التجارة الحرة بين تركيا وسورية، التي دخلت حيّز التنفيذ منذ مطلع العام 2007، والهادفة إلى تعزيز الأرضية المشتركة بين المستثمرين السوريين والأتراك في مختلف المجالات".

وأضاف: "إن وجود حدود مشتركة بين سورية وتركيا تصل إلى 800 كلم يجعل من سورية همزة الوصل بين الدول العربية وتركيا، كما يجعل من سورية بوابة تركيا إلى الدول العربية، مثلما يجعل من تركيا بوابة لسورية والدول العربية نحو بعض دول آسيا، ودول أوروبا. إن استثمار هذه الميزة يقتضي تنمية المناطق الحدودية، وتطوير البوابات والمنافذ الحدودية المشتركة، وسيعود ذلك بفوائد إيجابية على الجميع من حيث اختصار النفقات المترتبة على نقل البضائع والسلع وتخفيض تكاليفها، وضمان سرعة وصولها إلى المستهلك. كما أن التفكير بإقامة مناطق حرة، وأمانات جمركية متطورة في المناطق الحدودية ستكون له عوائد إيجابية، في ما يتعلق بتسهيل إجراءات عبور الأفراد، وتدفق رؤوس الأموال والسلع التجارية والصناعية، وتقوية الصلات الثقافية، والروابط الاجتماعية".

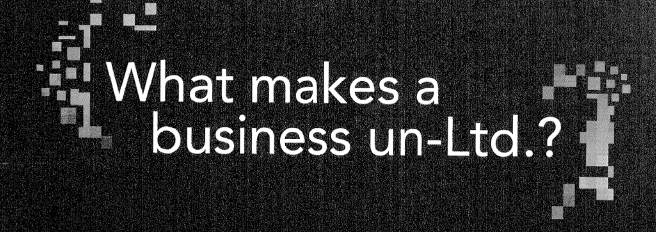
رئيس وزراء قطر الشيخ حمد آل ثاني:
نحو شراكة طويلة الأمد



وكانت كلمة لرئيس مجلس الوزراء ووزير الخارجية القطري الشيخ **حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني** اعتبر فيها "أن للعلاقات العربية التركية تاريخاً طويلاً وقديماً تداخلت فيه عناصر التأثيرات المتبادلة إلى الحد التي أصبحت ثمارها سمة مميّزة للحياة في كلا الجانبين. وما يبعث على الارتياح في المرحلة الراهنة أننا نتوجه مجتمعين لتوثيق مجالات التعاون وتنويعها بما ينفع المصالح المشتركة بين الطرفين".

"نحن نعيش في منطقة جغرافية واحدة، وهذا يفرض علينا، إضافة إلى حقائق تاريخنا المشترك، أن نتأثر بما يفرضه علينا منطق الجوار من توخي السياسات التي تبعث على الاستقرار في مجالات السلم والأمن. ومن أبرز هذه السياسات العمل على تنمية مجتمعاتنا اقتصادياً واجتماعياً بخط مواز للعمل على إرساء قواعد الإصلاح والديموقراطية والحكم الرشيد. ونحن في العالم العربي نلاحظ التقدم الذي حصل في تركيا في هذا المجال بعد أن تواصلت الجهود الحثيثة للتحديث والتنمية".

وأضاف: "هناك في تقديري المتواضع ثوابت ومتغيّرات للعلاقات العربية التركية. إن العناصر الثابتة تنبع من حقائق الجغرافيا والتاريخ التي تجمعنا، ومن اشتراكنا في التراث الحضاري والثقافي،





Enhancing business relationships is one of Oger Telecom's main objectives. By opening up communications, Oger Telecom has provided unlimited possibilities for ***OVER 38 MILLION CUSTOMERS UNDER MANAGEMENT.***

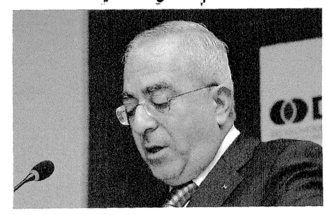
الأمر الذي يجعل مصالحنا تتمم بعضها بعضاً. والمهم في هذا الشأن أن نهتدي بالمصالح المشتركة لتحجيم الضرر باعتماد مبادئ الاحترام المتبادل للخيارات السياسية، واعتماد نهج الحوار والتسامح المتبادل من أجل الارتقاء بالعلاقات إلى مستويات إيجابية متصاعدة".

وشدد على "ضرورة أن ينصب التعاون العربي التركي في المجالات الاقتصادية والتجارية والمالية والتقنية والطاقة في إطار شراكة ستراتيجية طويلة الأمد تعتمد مبدأ الاعتماد المتبادل الأمثل للمنافع على أساس مصادر القوة الكامنة لدى الجانبين في كل من هذه المجالات".

واستطرد قائلاً: "نحن في دولة قطر نسعى إلى التنمية من خلال خطط طموحة في الميادين الاقتصادية والاجتماعية. وفي هذا الجهد نُدرك بوعي عميق ضرورة التعاون مع الأطراف التي تملك القدرة في مختلف المجالات وتؤمن في الوقت عينه بتحقيق المصلحة المشتركة. إننا ننعم بنظام سياسي مستقر، ونتفاعل على الصعيد الخارجي بشكل إيجابي مع الأسرة الدولية. وإننا نعمل من أجل التطوير المستمر لكل العناصر المؤثرة إيجاباً في مناخ الاستثمار سواء ما يتعلق منها بالإطار التشريعي والإداري، أم بمرافق البنى التحتية التجهيزية الأساسية، أو الخدمات العامة اللازمة لتطوير الموارد البشرية. ونحن مستمرون في تعزيز موقعنا التنافسي في إنتاج النفط وخصوصاً الغاز، وتكثيف استثماراتنا في هذا المرفق الستراتيجي بهدف تلبية الاحتياجات المستقبلية المتعاظمة للسوق العالمية".

وختم بالقول: "ندرك التقدم الذي وصلته تركيا الصديقة في موقعها بين العالم حسب ما تشير إليه العديد من الإحصائيات الاقتصادية. ومن كل هذا نشعر بأن مجالات التعاون الاقتصادي والتجاري والإنمائي بين بلدينا واسعة جداً".

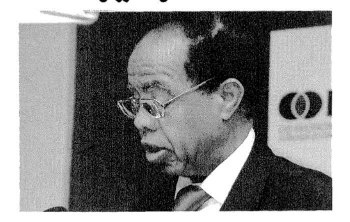
رئيس وزراء فلسطين سلام فياض:
السلام مفتاح التنمية



وتحدث رئيس مجلس الوزراء الفلسطيني د. سلام فياض فأكد أن التعاون الاقتصادي يدعم مسيرة السلام، موضحاً أن "السلطة الوطنية تؤمن بأن التنمية الاقتصادية تشكل عاملاً أساسياً في دعم عملية السلام في الشرق الأوسط. وبقدر ما يولّد الازدهار الاقتصادي الأمل لدى شعوبنا، فإنه يهمش التطرف والتعصب، ويسهم في تحقيق الأمن والاستقرار. لهذا السبب قمنا بوضع خطة لتحقيق الحد الأقصى من ترشيد النفقات وزيادة الإيرادات، وطبقنا برنامجاً طموحاً لتعزيز نجاح إدارة الدولة ومحاربة الفساد وتنشيط الاقتصاد وتشجيع الاستثمار المحلي والخارجي وتحقيق النمو الاقتصادي المتسارع. لقد أعلنا عن خطة الإصلاح والتنمية 2008 – 2010 في مؤتمر المانحين في باريس (ديسمبر الماضي)، حيث التزمت تركيا وبسخاء بمنح السلطة الوطنية الفلسطينية مبلغ 150 مليون دولار كمساعدات للتنمية الاقتصادية. ومنذ ذلك المؤتمر، نجحنا في إعادة الثقة بالنظام المالي الفلسطيني، من خلال استكمال إعادة بنائه على أسس تتماشى مع أفضل الأساليب والمعايير الدولية، وقمنا بترشيد وتطوير الخدمة المدنية، وعملنا على تحسين الجباية وبادرنا في تنفيذ ما يزيد على 600 مشروع تطويري لدعم صمود المواطنين، وخاصة في المناطق الأكثر تضرراً من الجدار والاستيطان. كما عملنا على تعديل الإطار القانوني لخلق بيئة مؤاتية للاستثمار. ومؤخراً، عقدنا المؤتمر الأول للاستثمار في بيت لحم، والذي شهد توقيع مشاريع استثمارية بقيمة 1,4 مليار دولار بين شركات فلسطينية وعربية ودولية".

وتابع: "حدد قطاع الأعمال التركي مؤخراً بعض فرص الاستثمار في فلسطين. حيث بادرت الغرف التجارية التركية ومؤسسات الأعمال بتأسيس منتدى أنقرة بهدف تشجيع التعاون الاقتصادي في فلسطين". وقال: "يسعدني أن أقول اليوم أننا اتفقنا مع شركائنا الأتراك على تحديد موقع المنطقة الصناعية، كمنطقة صناعية داخلية في ترقوميا بالقرب من مدينة الخليل، إلا أن هذا الموقع لا يزال يتطلب موافقة نهائية من إسرائيل. ويتوقع أن تسهم تركيا في التوصل إلى اتفاق حول القضايا العالقة، والتي تحول دون بدء العمل على إنشاء المنطقة الصناعية وتشغيلها".

رئيس وزراء الصومال نور حسن حسين:
الاستفادة من الدروس



أما رئيس وزراء الصومال نور حسن حسين فاعتبر أنه مع "إتمام عملية المصالحة الوطنية في الصومال عشية انعقاد ملتقاكم المهم، بات بإمكاني مخاطبتكم بفرص الأعمال والاستثمار في الصومال". وقال: "على الرغم من موقعها الجغرافي في أفريقيا، فإنّ إرث الصومال وتاريخها يتربعان ما بين أفريقيا والعالمين العربي والآسيوي. والصومال توفر للمستثمرين بيئة مؤسساتية فريدة، وبساحل طوله 3300 كلم على المحيط الهندي، من الممكن أن تتحوّل الصومال إلى واحدة من أكبر منتجي الأسماك في العالم، فضلاً عما تتمتع به من مصادر الهيدروكربون. وهي تتطلع إلى بناء شراكات مع كل من يزوّدها بالخبرة والمعرفة. وإذا ما عملنا على تعزيز علاقاتنا بالعالم العربي، ستتحول الصومال إلى بوابة الدول العربية على الأسواق الأفريقية والتي قوامها 200 مليون نسمة".

وتابع: "على الرغم من الحرب الأهلية، أظهر قطاع الاتصالات في الصومال مرونة عالية ليصبح من الأكثر تنافسية وفعالية في المنطقة، إلا أن القطاع يحتاج إلى إطار تنظيمي نعمل على إنشائه حالياً. كما أن القطاع الزراعي في الصومال لا يزال بكراً حيث أن 8 في المئة فقط من

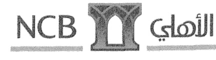
One Trusted Partner in Saudi Arabia.

When it comes to Saudi Arabia there is only one partner with financial strength and local knowledge, The National Commercial Bank:

- One of the largest banks in the Middle East with total assets of over US$ 55 billion, a total shareholder equity of US$ 8 billion and capital of US$ 4 billion.
- Strong financial ratings, where Standard & Poor rated NCB as A+ and Fitch maintained NCB's long-term rating to A in 2007.
- A strong local presence with a retail network of 270 branches across the Kingdom, 2 million customers and customer deposits of over US$ 38 billion.
- A leader in Islamic product innovations.

NCB provides Corporate Banking to the majority of the Kingdom's largest local and international corporations. In Saudi Arabia there is only one Trusted Partner: The National Commercial Bank.

One Nation. One Partner. One gateway to Saudi Arabia.



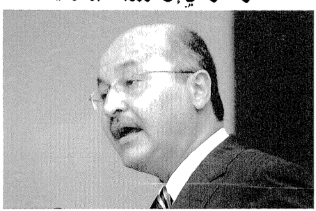
www.alahli.com

الأراضي المروية يتم استغلالها".

وكشف أن الحكومة والبرلمان في الصومال باشرا بإصدار عدد من التشريعات التي من شأنها استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى البلاد، ومن بينها قانون جديد لاستكشاف النفط، يرفع القيود على الملكية الأجنبية ويقدم شروطاً تنافسية للشركات الأجنبية ويشجع الشراكة ما بين الشركات المحلية والعالمية.

وختم داعياً رجال الأعمال الأتراك والعرب إلى النظر إلى الصومال من زاوية جديدة والإسهام في عملية إعادة إعمار البلاد وزيادة حجم الاستثمارات فيها، مبدياً انفتاح الصومال على التعلم من التجارب العديدة للبلدان العربية وتركيا.

نائب رئيس وزراء العراق د. برهم صالح:
الغاز العراقي إلى أوروبا عبر تركيا



بدوره، عرض نائب رئيس مجلس الوزراء العراقي د. **برهم صالح** للتطورات السياسية والأمنية التي مر بها العراق منذ العام 2004. وقال: "على الرغم من أن معدل العنف في العراق انخفض بشكل كبير، فتغيير المواقف يبقى تحدياً. نحن مدركون تماماً للعقبات التي تواجهنا على طريق تحقيق عملية سياسية مفتوحة وعادلة. يجب علينا معالجة قضايا سياسية أساسية مثل التعديلات الدستورية، الحدود الداخلية وقانون النفط، لكننا سنتابع العمل لحل هذه التحديات السياسية. وأقر أنه من دون ميثاق سياسي قابل للحياة والتطبيق ما بين مكونات المجتمع العراقي، ستقوض الإنجازات على الصعيد الأمني".

وتابع: "لقد تمكنا من تقليص التضخم من 36 في المئة نهاية العام 2006 إلى 16 في المئة حالياً. ويقوم العراق حالياً بتمويل عملية إعادة الإعمار بالكامل والنسبة الأكبر من تكلفة القوات الأمنية، كما أن تنفيذ الميزانية في تحسن مستمر. ففي العام 2006 أنفقت الحكومة 24 في المئة فقط من ميزانيتها الاستثمارية، وارتفعت هذه النسبة إلى 63 في المئة العام الماضي، كما تجاوز معدل الدخل الفردي السنوي الـ 2100 دولار في العام 2007 مقارنة بـ 465 دولاراً للعام 2003، وانخفضت البطالة من نحو 28 في المئة العام 2003 إلى 17,5 في المئة نهاية العام الماضي. ومؤخراً، صادقت الحكومة على خطط لتخصيص 5 مليارات دولار لتمويل برنامج معجل لأشغال عامة رئيسية. ومن المتوقع أن يسجل النمو الاقتصادي هذا العام معدل 8 في المئة وفق صندوق النقد الدولي".

وأوضح د. **صالح** أن "العراق يتطلع قدماً نحو الاندماج الكامل بالاقتصاد العالمي مع ما ينتجه هذا الاندماج من فوائد للعراقيين وشركائهم العالميين. فالاقتصاد العالمي بحاجة اليوم إلى العراق وموارده أكثر من أي وقت مضى. والفرصة سانحة للعمل مع واحد من أكثر البلدان غنى بالموارد في العالم. ويتطلع العراق إلى التعاون التام في حقل الطاقة، والمحادثات حول تزويد أوروبا بالغاز العراقي هي أحد أمثلة التعاون. والواقع أن تعاوننا مع تركيا يكتسب أهمية بالغة في هذا السياق".

وتابع: "في ضوء الطلب المتزايد على الطاقة في العالم، يمكن للعراق أن يقدم الكثير نظراً لما يملكه من احتياطي نفط وغاز، في موازاة سعيه إلى زيادة كميات إنتاجه إلى 6 ملايين برميل يومياً على الأقل خلال السنوات الأربع المقبلة. كما تشكل البنية التحتية مجالاً للتعاون الإقليمي، خصوصاً أنه ليس بإمكان العراق سد الثغرة الحاصلة في بنيته التحتية بمفرده. وقد بدأ التعاون الإقليمي في هذا السياق من خلال قيام شركات المقاولات التركية بتنفيذ مشاريع منشآت المطار وغيرها من المشاريع في منطقة كردستان".

وأضاف **صالح**: "تقع تركيا على خط التجارة العالمي والتاريخي الذي يربط الشرق بالغرب والشمال بالجنوب. وإلى جانب الطرق والسكك الحديدية وخطوط النقل البحري، ستعطي أنابيب النفط والغاز دوراً أساسياً لتركيا في نقل مصادر جديدة للطاقة من العراق إلى الأسواق العالمية. فمرفأ جيهان التركي هو عنصر رئيسي لصادرات النفط العراقي. كما أن دمج نظام النقل في العراق بتركيا هو مشروع ذات اهتمام مشترك من الجانبين". وأكد أن التعاون الإقليمي سيساعد العراق على تقليص العجز في الكهرباء الذي يعاني منه. وتقوم تركيا حالياً بتزويد العراق بنحو 150 ميغاواط وسنعمل على زيادة هذه الكمية". ولفت إلى أن الحكومة العراقية ستنفذ خطة لتسهيل عمل شركات المقاولات الآتية من بلدان الجوار وخصوصاً تركيا من أجل تسريع تنفيذ مبادرات الإعمار.

واستطرد **صالح** متحدثاً عن "ضرورة مشاركة الموارد عبر الحدود خصوصاً وأن العراق وتركيا يتشاركان نهري دجلة والفرات، ما يسهم في إعادة إحياء القطاع الزراعي في العراق. وفي هذا السياق علينا التوصل إلى تفاهم على مشاركة المياه مع تركيا وسورية".

د. تلاوي ممثلة الجامعة العربية:
مشاركة تحقق المصالح



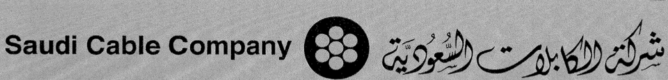
وكانت كلمة لأمين عام جامعة الدول العربية **عمرو موسى** ألقتها نيابة عنه المنسق العام للقمة العربية الاقتصادية والتنموية والاجتماعية د. **ميرفت تلاوي**، جاء فيها: "ننظر إلى هذا المؤتمر كفرصة طيبة وآلية مهمة لتنمية وتعزيز التعاون وفقاً للاتفاق الإطاري "لمنتدى التعاون العربي التركي" والذي تمت المصادقة عليه من قبل الأمين العام **عمرو موسى**، ووزير خارجية تركيا **عبد الله غول**، في 2/11/2007 في إسطنبول، تمهيداً لخوض سُبل الانتقال من مرحلة التعاون إلى مرحلة بناء شراكة جديدة".

cable.com

الأولى خليجياً

بجودة الكابلات لأكثر من ٤٠ سنة

في إعمار وتطوير أحدث المدن



شركة الكابلات السعودية - ص ب ٤٤٠٣ جدة ٢١٤٩١ - المملكة العربية السعودية

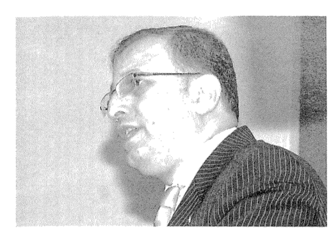
هاتف ٠٠٨٠ ٦٣٨ ٢ ٩٦٦+ - فاكس ٥٤٤٧ ٦٣٧ ٢ ٩٦٦+

وأكدت: "إن إنشاء شراكة عربية تركية اقتصادية ستراتيجية، من شأنه أن يكون ضماناً وثيقاً في المستقبل للطرفين. والمدخل للتفاعل والتعاون، ليس من خلال الثقافة المشتركة والتاريخ المشترك والامتداد الجغرافي فحسب، وإنما من خلال المصالح الاقتصادية المشتركة. لقد مرت العلاقات العربية التركية بمراحل شهدت عثرات ونماء، وإخفاقات ونجاحات، وتقارباً وتباعداً، ولكن يبقى الأهم ما ننشده الآن من مشاركة تحقّق مصالحنا المشتركة على أسس عصرية تتصف بالعملية والاستمرارية".

وبعد أن عرضت لمسيرة التطوّر الاقتصادي التي شهدتها البلدان العربية، أوضحت د. **تلاوي** أن جامعة الدول العربية سعت لتوسيع العلاقات الاقتصادية بين الدول العربية والتكتلات الاقتصادية والدول المهمة اقتصادياً، وفي هذا الشأن تم إنشاء المنتدى العربي الصيني، كما تقوم الجامعة العربية باتصالات مستمرة مع الجهات اليابانية الرسمية والاقتصادية من أجل إنشاء منتدى اقتصادي عربي ياباني. وفي السياق نفسه، تسعى لإقامة منتدى عربي هندي. وكل ذلك بهدف تقوية العلاقات بين الجانبين بما يعود بالفائدة على الجميع".

كوشار: الملتقى سيزيل العراقيل

وتحدث نائب رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة التركية **نجاة كوشار** داعياً إلى ضرورة الاستفادة من روابط الأخوة والصداقة ما بين تركيا والعالم العربي من أجل تطوير علاقات اقتصادية عميقة في ما بينهما. ويلعب اتحاد غرف التجارة والصناعة التركية دوراً أساسياً في هذا المجال خصوصاً أنه يضم 1,3 مليون رجل أعمال ومستثمر تركي. وأشار إلى أن لجنة العلاقات الاقتصادية الخارجية في تركيا هي بمثابة بوابة القطاع الخاص العربي إلى تركيا من خلال تشكيلها 17 مجلس أعمال مشتركاً من أصل 22 بلداً عربياً.



وأوضح أن تركيا وفي موازاة سعيها الانضمام إلى الاتحاد الأوروبي تُعتبر دولة بلقانية، بحر أسودية، متوسطية وشرق أوسطية وأورو– أسيوية، وتمتلك العديد من المزايا الستراتيجية على مختلف الأصعدة. فقد حقق الاقتصاد التركي التكامل مع النظام الاقتصادي العالمي، وقام بتنويع أسواقه ومنتجاته. وتقوم تركيا ببيع بضائعها إلى 24 بلداً بقيمة مليار دولار. وباتت تحتل المرتبة 15 من بين أكبر الاقتصادات في العالم.

وتطرق إلى العلاقات التركية العربية، حيث ارتفع حجم التبادل التجاري إلى 23 مليار دولار في العام 2007، بعد أن كان لا يتجاوز الـ 6,5 مليارات في العام 2001. ولفت إلى "أن البنية التحتية اللازمة لتطوير العلاقات التركية العربية متوافرة. وهذا الملتقى سيساهم في إزالة بعض العراقيل التي ما زالت قائمة".

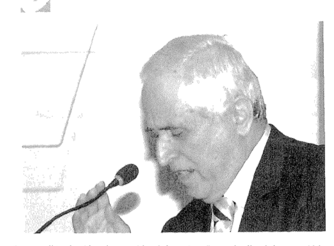
وأضاف: "بات القطاع الزراعي قطاعاً ستراتيجياً، وهنا ألفت انتباهكم إلى مشروع جنوب شرق الأناضول الذي يُعد ما بين أكبر 9

التكريم

جرياً على عادتها في تكريم الشخصيات الريادية والبارزة في مجالاتها، كرّمت "مجموعة الاقتصاد والأعمال" عدداً من الشخصيات خلال الملتقى الاقتصادي التركي – العربي الثالث، وهم: رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي التجاري الشيخ عبدالله باحمدان، مدير عام بيت التمويل الكويتي محمد سليمان العمر،

رؤساء الوزراء يتوسطون المكرّمين (من اليمين) نعمة صباغ، تجاني جينير، عبدالله باحمدان، بول داوني، ويبدا أيضاً أبو زكي، د. تلاوي وكوشار

مشاريع تنموية في العالم، والذي من المتوقع أن تتحوّل هذه المنطقة مع إتمام المشروع إلى واحدة من أهم المناطق الزراعية في العالم. أما على الصعيد المالي والمصرفي، فيشهد القطاع المصرفي التركي نمواً سنوياً بمعدل 24 في المئة منذ العام 2003. وباتت تركيا سوقاً مهمة في مجال تمويل المشاريع، في حين تحوّلت السوق المالية التركية إلى نقطة جذب للمستثمرين".



أبو زكي: الغلبة لمنطق الجوار

استهل مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي جلسة الافتتاح فقال: "إن المجموعة تشعر بالارتياح للدور الذي تلعبه من خلال هذا الملتقى في مجال تطوير العلاقات التركية العربية. كما تشعر بالارتياح لتحول الملتقى إلى حدث سنوي ولتطوره المتواصل. ونظراً للتجاوب الكبير الذي يحظى به هذا الملتقى فقد عملنا هذه السنة على توسيع برنامجه، ليتناول القضايا الستراتيجية الأوسع من حيث علاقة تركيا مع العالم العربي ودورها الإقليمي المهم وسُبل تعزيز التعاون والتنسيق بين الطرفين. كما أننا نسعى في الوقت المناسب لتطوير هذا الملتقى بحيث لا يقتصر على عقده في إسطنبول وبحيث تتفرع عنه أيضاً نشاطات ومبادرات مكملة مثل عقد لقاءات عربية-تركية في بلدان عربية أو تنظيم لقاءات قطاعية متخصصة. وهذا ما سيكون موضع بحث مع الجهات المعنية على المستويين التركي والعربي".

وأضاف: "إن منطق الجوار والمصالح المشتركة لا يمكن إلا أن يفرض نفسه في نهاية المطاف. وقد ساعدت في انبعاث الروابط التاريخية بين تركيا والعالم العربي التطورات الإيجابية الكبيرة التي حصلت في تركيا، خصوصاً على صعيد تركيز الديموقراطية السياسية، وتحرير الاقتصاد وكبح جماح التضخم، وتطوير النظام المصرفي والسوق المالية، وتوفير مناخ منفتح وصديق فعلاً للاستثمارات الخارجية. وفي موازاة ذلك، دخلت المنطقة العربية ولاسيما الخليج، حقبة من النمو الاقتصادي غير المسبوق، ترافق مع إنجاز دولها لمراحل مهمة من الانفتاح السياسي والإصلاحات الاقتصادية، ومع نمو كبير ومتسارع في حجم الاقتصاد العربي وقدرته الاستيعابية، وفي حجم التجارة العربية الخارجية مع العالم. وبتعبير آخر، فإنّ الأسواق العربية والسوق التركية يكمل بعضهما الآخر لاسيما أن لتركيا حدوداً مشتركة كبيرة مع اثنين من أكبر بلدان المنطقة هما سورية والعراق. كما إن تركيا تمثل سوقاً مهمة للدول العربية المنهمكة حالياً في بناء صناعات تستند إلى ميزة النفط والميزات التفاضلية الأخرى التي تتمتع بها. وتعتبر تركيا محطة مهمة على الطريق إلى الأسواق الآسيوية الضخمة وصولاً إلى أوروبا الشرقية وأسواق الاتحاد الروسي. والاقتصاد التركي بحيويته وإنجازاته وميزاته ومؤسساته ورجال أعماله يعتبر شريكاً طبيعياً للعالم العربي في مجال الاستثمار وإقامة المشاريع المشتركة".

شركة أوجيه تليكوم ممثلة بالرئيس التنفيذي لـ"تليكوم تركيا" بول دواني، ومدير عام بنك ميد ورئيس T Bank نعمة صبّاغ، والرئيس التنفيذي لـ"تاف" تجاني جينير.

وتولى تقديم الجوائز للمكرّمين كل من: رئيس الوزراء التركي رجب طيب أردوغان ونظيراه القطري الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني، والسوري محمد ناجي العطري، والفلسطيني د. سلام فياض، ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي.



5 جلسات عمل و24 متحدّثاً

امتدت أعمال الملتقى الاقتصادي التركي – العربي الثالث على مدى يومين، حيث انعقدت 5 جلسات عمل تحدّث فيها 24 متحدّثاً. وتناولت الجلسات مواضيع عدة أبرزها مسألة الشراكة الاقتصادية التركية – العربية، وتطوّر الأعمال المصرفية وعلاقات أسواق رؤوس الأموال، والاستثمار التركي العربي، وآفاق الاستثمار السياحي والعقاري المشترك، وسُبل التعاون في حقل الطاقة. وفي ما يلي ملخص عن جلسات العمل:



الجلسة الأولى، من اليمين: الوزير سيدي محمد ولد أمجار، الوزير محمد حسين، رفعت هيسارجغلي، الوزير كمال أوناكتيان، الوزير محمد سيالا، ومحمد أحمد بن عبد العزيز الشحي

الجلسة الأولى

الشراكة الاقتصادية التركية – العربية

تدخل العلاقات الاقتصادية التركية – العربية مرحلة جديدة من الشراكة الستراتيجية. وفي الجلسة التي أدارها رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة التركية ورئيس لجنة العلاقات الاقتصادية الخارجية **رفعت هيسارجغلي** وتحدث فيها كل من: وزير المال التركي **كمال أوناكتيان**، ونظيره السوري د. **محمد حسين**، وزير الاستثمار الموريتاني **سيدي محمد ولد أمجار** ووكيل وزارة الاقتصاد الإماراتي **محمد أحمد بن عبد العزيز الشحي**، ووزير الدولة لعلاقات الشؤون العربية الليبي **محمد سيالا**، كان واضحاً أن هذه الحقبة الجديدة من الشراكة تتطلب سلسلة من الخطوات لاسيما على الصعيد التشريعي.

وأبدى المتحدثون قناعتهم بأن هنالك حزمة من الإصلاحات يتوجب على الطرفين تطبيقها لإنجاح هذه الشراكة الستراتيجية.

وتلعب الاستثمارات العربية – التركية المشتركة دوراً في توطيد هذه العلاقات، إلى جانب أهمية التجارة البينية التي لا تزال، بحسب المشاركين، دون المستوى المطلوب مقارنة بالإمكانات المتاحة. وفي هذا السياق، نوّهت المداخلات بأهمية إقامة منطقة تجارة حرة تركية – عربية والتي ستشكل حجر الأساس في الارتقاء بحجم التبادل التجاري وتوسيع رقعته جغرافياً وقطاعياً.

الجلسة الثانية

"تطوّر الأعمال المصرفية وعلاقات أسواق رؤوس الأموال"

تحت عنوان "تطوّر الأعمال المصرفية وعلاقات أسواق رؤوس الأموال"، انعقدت جلسة العمل الثانية برئاسة نائب مدير عام مجموعة



الجلسة الثانية، من اليمين: أوفوك أويان، نعمة صباغ، فيصل أبو زكي، حسين أركان، ووليد علم الدين

A UNIQUE SYSTEM GEARED TO FULLY SUPPORT CUSTOMER NEEDS

AT TURKLAND BANK
MEETING CUSTOMER NEEDS IS OUR TOP PRIORITY



A well capitalized bank supported by strong shareholders (**Arab Bank** and **BankMed**), T-Bank is spreading its network over all the commercial centers in Turkey to better provide its Corporate and SME customer base with efficient service and innovative products.

www.tbank.tr



الجلسة الثالثة، من اليمين: أحمد زاهير إركان، إلهامي كوش، الشيخ خالد علي رضا زينل، د. الياس بارودي، صلاح الشامسي، ود. مصطفى الكفري

الاقتصاد والأعمال **فيصل أبو زكي**. وتخللتها مداخلات لكل من: الرئيس والرئيس التنفيذي لبورصة اسطنبول **حسين أركان**، المدير العام التنفيذي لبنك البحر المتوسط ورئيس بنك ترك لند **نعمة صبّاغ**، ورئيس لجنة الرقابة على المصارف اللبنانية **وليد علم الدين**، والرئيس التنفيذي في كويت ترك بنك **أوفوك أويان**.

تطرقت الجلسة إلى جدوى الاستثمار في البورصة التركية خصوصاً أن ثلث الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى تركيا خلال الأعوام الثلاثة الماضية والبالغة قيمتها الإجمالية 50 مليار دولار، تحقق من خلال الشركات المدرجة في البورصة. وأشار المتحدثون إلى أن الأسواق المالية التركية تتمتع بسيولة عالية وهي جاذبة للمستثمرين، حيث توفر تركيا فرصاً مهمة في قطاع المصارف وسوق السندات على اعتبار أنها خامس أكبر سوق سندات في العالم. ورأى المتحاورون أن الصيرفة الإسلامية مؤهلة لأن تشهد نمواً كبيراً في تركيا على ضوء النسب الحالية التي تشير إلى أن حصتها تبلغ فقط 3,3 في المئة من إجمالي موجودات القطاع المصرفي التركي.

الجلسة الثالثة

الاستثمار التركي العربي

شكل "الاستثمار التركي العربي" محور الجلسة الثالثة التي ترأسها نائب المدير العام للأبحاث والتطوير في مجموعة الاقتصاد والأعمال د. **الياس بارودي**، وتحدث فيها: رئيس مجلس إدارة الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة في الإمارات ورئيس مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي **صلاح الشامسي**، رئيس زينل للصناعات الشيخ **خالد علي رضا زينل**، المدير العام لـ IS Investments **إلهامي كوش**، والمنسق العام لمشروع جنوب شرق الأناضول GAP **أحمد زاهير إركان**، ورئيس قسم الخدمات الاستشارية في إدارة الخصخصة التركية **علي غونير تيكين**، ومدير عام هيئة الاستثمار السورية د. **مصطفى الكفري**.

وتناول الحديث في الجلسة سُبل تعزيز الاستثمارات العربية – التركية المشتركة، حيث هناك العديد من الفرص لإقامة استثمارات غير تقليدية في قطاعات الزراعة والصناعة. وفي هذا الإطار، تبرز أهمية مشروع جنوب شرق الأناضول الذي يمتد على مساحة 75 ألف كلم مربع بقيمة أكثر من 40 مليار دولار ويوفّر فرصاً في قطاعي الزراعة والصناعة الغذائية، فضلاً عن قطاعات البنى التحتية والاتصالات والصحة والتعليم والسياحة. كما أن خطة الخصخصة في تركيا تقدم للمستثمرين العرب فرصاً عديدة، حيث تعتزم الحكومة تخصيص شركات توزيع الكهرباء وشركة الاتصالات التركية والخطوط الجوية التركية ومرفأ اسكندرون وغيرها من المرافق الحيوية. ومنذ العام 1986 وحتى لتاريخه بلغت عائدات الخصخصة في تركيا نحو 34,1 مليار دولار. لكن في المقابل، طالب الجانب العربي تركيا بالمزيد من الاستقرار وعدم الوقوع في مشكلة التضارب ما بين نشاطاتهم السياسية ومصالحهم الاقتصادية.

الجلسة الرابعة

آفاق الاستثمار السياحي والعقاري

ركزت الجلسة الرابعة على سُبل تطوير السياحة العربية التركية، وتحقيق الترابط في الخدمات السياحية، فضلاً عن فرص الاستثمار في المشاريع السياحية والتطوير العقاري في تركيا. وفي الجلسة التي



الجلسة الرابعة، من اليمين: حنيف تيكين، د. الياس بارودي، أسمات يلماز، وأكرم أبو حمدان

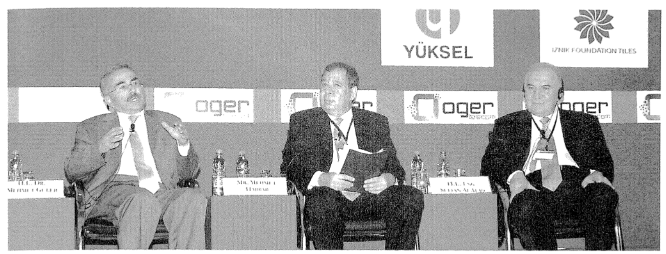
For 20 years,
Financing the future...

Nearly 20 years ago, it all started with a single idea: bringing sophisticated, customer-focused interest-free finance to Turkey. Today, that mission remains unchanged, but the achievements it inspired have changed the Turkish finance market. From Turkey's largest ever murabaha syndication and a higher-than-sovereign rating from FitchRatings to awards from the International Islamic Finance Forum (IIFF), Citibank and Standard Chartered Bank, Kuwait Turkish Participation Bank (KTPB) has earned international recognition for its achievements in investment banking and international transactions. It was also KTPB that brought modern interest-free consumer banking to Turkey, with the first truly interest-free credit card, innovative savings tools like the GoldAccount and more. Today, as it expands internationally and grows its branch network by double digits every year, KTPB continues to set the standard by which other participation banks are judged.



KUWAIT TURKISH
PARTICIPATION BANK INC.

Tel: +90 212 354 11 11 (pbx)
Fax: +90 212 354 12 12
www.kuveytturk.com.tr



الجلسة الخامسة، من اليمين: الوزير سفيان علاو، مهمت حباب، والوزير مهمت حلمي غولير

ترأسها نائب المدير العام للأبحاث والتطوير في مجموعة الاقتصاد والأعمال د. **الياس بارودي**، قدمت مداخلات لـ: وكيل وزارة الثقافة والسياحة في تركيا **اسمات يلماز**، رئيس مجلس إدارة موارد الدولية المهندس **أكرم أبو حمدان**، ورئيس مجلس إدارة مجموعة دمتاش **حنيف تيكين**.

وعرضت الجلسة لأهمية قطاع السياحة الذي ضخ في الاقتصاد الوطني عائدات بقيمة 94 مليار دولار ما بين الأعوام 2002 و2007. ومع سعي تركيا للوصول إلى استقطاب 50 مليون سائح سنوياً، فإن المطلوب إلى جانب استقطاب الاستثمارات المحلية والخارجية، تنويع المنتج السياحي فضلاً عن الارتقاء بمستوى الخدمات المقدمة. والأمر ذاته ينسحب أيضاً على القطاع العقاري الذي استقطب 11 مليار دولار. ورأى المتحدثون أن تركيا استفادت من أزمة الرهن العقاري التي ضربت الولايات المتحدة وأوروبا. وأشاروا إلى أن الاستثمار العقاري في تركيا بدأ يأخذ منحى جديداً بالتركيز على بناء المساكن بعد أن كان السائد هو الاستثمار في المراكز التجارية والفنادق والمستشفيات.

الجلسة الخامسة

حاجات تركيا المتزايدة للطاقة

يشكل الارتفاع المستمر لأسعار النفط والطلب المتزايد على الطاقة مدخلاً إضافياً لتعزيز سُبل التعاون والتكامل ما بين تركيا والبلدان العربية. من هذا المنطلق جاءت الجلسة الخامسة برئاسة رئيس مجلس إدارة دلتا للبترول **مهمت حباب** ومشاركة وزير الطاقة والموارد الطبيعية التركي **مهمت حلمي غولير** ووزير النفط والثروة المعدنية السوري **سفيان علاو**، لتضيء على سُبل التعاون في مجالات الطاقة.

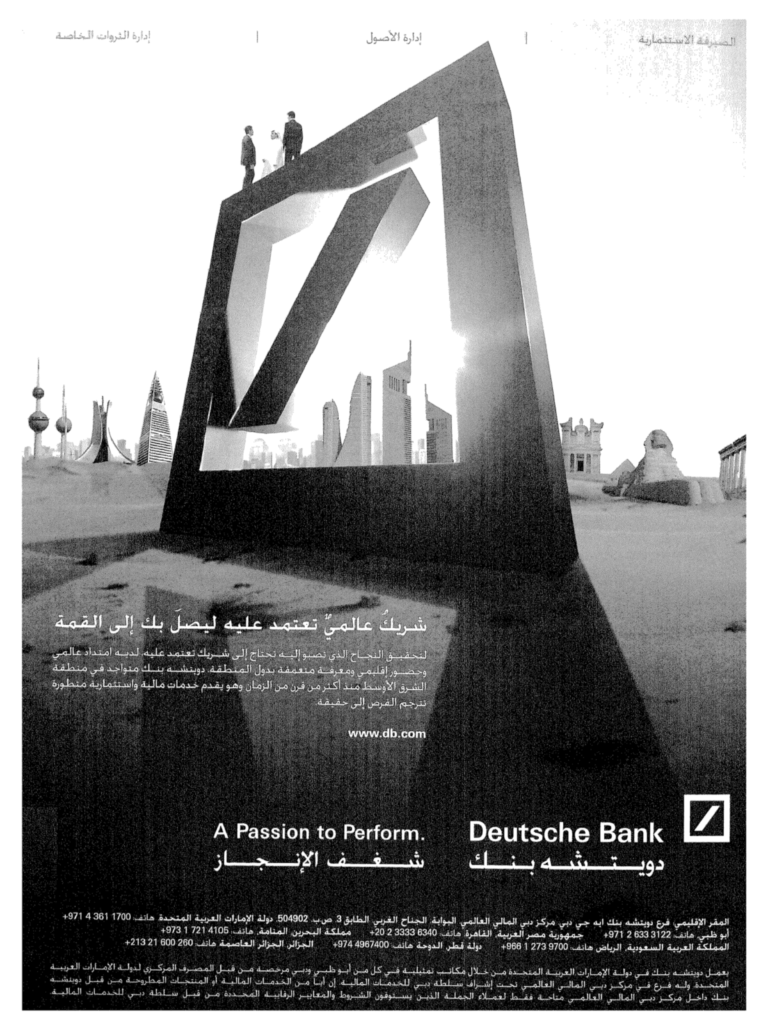
وأكد الوزيران أن التحديات المتزايدة والمتعلقة بزيادة الطلب العالمي على مصادر الطاقة تتطلب العمل المشترك لمواجهتها. وتزخر تركيا بالعديد من الفرص في حقل الطاقات المتجددة والتي يسهم الاستثمار العربي فيها في حل جزء من أزمة الطاقة من جهة، وصولاً إلى تخفيض أسعار النفط والغاز. وقد هيأت تركيا البيئة التشريعية والقوانين اللازمة لتسهيل مهمة رؤوس الأموال الراغبة بالاستثمار في هذا المجال. في المقابل، ستلعب تركيا دوراً متزايد الأهمية لناحية نقل الغاز العربي إلى الأسواق الأوروبية من خلال خط الغاز العربي، كما أن استكمال مشروع الربط الكهربائي مع تركيا وصولاً إلى أوروبا مستقبلاً سيخلق شبكة واسعة لتبادل الطاقة. ■

الاستثمار في موريتانيا

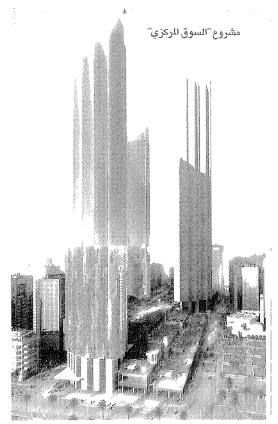


سيدي محمد ولد أمجار وزير الاستثمار الموريتاني

خلال جلسات عمل الملتقى، قدم وزير الاستثمار الموريتاني سيدي محمد ولد أمجار عرضاً حول مناخ وفرص الاستثمار في موريتانيا، فأوضح أن العام 2008 شهد تركيزاً كبيراً على قطاع الزراعة في ظل أزمة الغذاء العالمية التي وصلت آثارها إلى موريتانيا، كاشفاً أن بلاده تتمتع بمساحات شاسعة من الأراضي الصالحة للزراعة حيث لم يتم استصلاح سوى 20 ألف هكتار من إجمالي يبلغ 135 ألفاً، مع ما يدل عليه هذا الرقم من فرص مؤاتية للاستثمار. وتوقف عند القطاع السمكي فأشار إلى أن موريتانيا تتمتع بساحل طوله 720 كلم، وأن مساهمة القطاع في الناتج المحلي الإجمالي تتراوح ما بين 4 إلى 6 في المئة على ضوء تصدير 95 في المئة من الكميات التي يتم اصطيادها. وفي قطاع التعدين، لفت الوزير الموريتاني إلى أن قطاع التعدين يُعد من القطاعات الواعدة في موريتانيا ومرجع لاستقطاب العديد من الاستثمارات. وفي قطاع النفط، قال: "إن هنالك 25 شركة أجنبية تعمل في هذا القطاع في موريتانيا بموازاة توفير موريتانيا لفرص استثمارية مجدية في حقل الطاقة المتجددة".



الصيرفة الاستثمارية | إدارة الأصول | إدارة الثروات الخاصة
شريكٌ عالميٌّ تعتمد عليه ليصلَ بك إلى القمة
لتحقيق النجاح الذي نصبو إليه نحتاج إلى شريك تعتمد عليه. لديه امتداد عالمي وحضور إقليمي ومعرفة متعمقة بدول المنطقة. دويتشه بنك متواجد في منطقة الشرق الأوسط منذ أكثر من قرن من الزمان وهو يقدم خدمات مالية واستثمارية متطورة تترجم الفرص إلى حقيقة.
www.db.com
Deutsche Bank
دويتشه بنك
A Passion to Perform.
شغف الإنجاز
المقر الإقليمي: فرع دويتشه بنك ايه جي دبي، مركز دبي المالي العالمي، البوابة، الجناح الغربي، الطابق 3، ص.ب. 504902، دولة الإمارات العربية المتحدة، هاتف: 1700 361 4 971+
أبو ظبي، هاتف: 3122 633 2 971+ جمهورية مصر العربية، القاهرة، هاتف: 6340 3333 2 20+ مملكة البحرين، المنامة، هاتف: 4105 721 1 973+
المملكة العربية السعودية، الرياض، هاتف: 9700 273 1 966+ دولة قطر، الدوحة، هاتف: 974 4967400+ الجزائر، الجزائر العاصمة، هاتف: 260 600 21 213+
يعمل دويتشه بنك في دولة الإمارات العربية المتحدة من خلال مكاتب تمثيلية في كل من أبو ظبي ودبي مرخصة من قبل المصرف المركزي لدولة الإمارات العربية المتحدة، وله فرع في مركز دبي المالي العالمي تحت إشراف سلطة دبي للخدمات المالية. إن أياً من الخدمات المالية أو المنتجات المطروحة من قبل دويتشه بنك داخل مركز دبي المالي العالمي متاحة فقط لعملاء الجملة الذين يستوفون الشروط والمعايير الرقابية المحددة من قبل سلطة دبي للخدمات المالية.


مشروع "السوق المركزي"

"الدار" عملاق أبوظبي العقاري

كتب فيصل أبو زكي

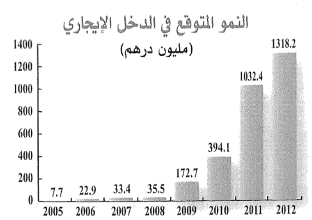
أخذت شركة "الدار" العقارية دور القاطرة الحقيقية للنهضة العقارية والعمرانية في أبو ظبي، وقد أخذت الشركة لنفسها هذا الدور ليس فقط بسبب ضخامة مشاريعها وحجمها الذي يجعل منها الشركة العقارية الأولى في الإمارة، بل في التنوع الكبير لهذه المشاريع ومواقعها الستراتيجية في أبوظبي، ثم في طبيعة بعض المشاريع الريادية التي تقوم بتنفيذها بالتحالف مع شركات عالمية مثل "فراري" و"تايم وارنر". كما ارتقت "الدار" إلى صدارة الشركات العقارية في أبوظبي بفعل رؤيتها الدولية الجريئة وستراتيجيتها الرامية إلى تنويع قاعدة المداخيل عبر التوسع الخارجي وبناء محفظة من الاستثمارات في بعض أهم الأسواق الواعدة في السوقين العربية والآسيوية.

شركة "الدار" عملاق عقاري في طور التكوين، وهي شركة تطوير انطلقت في أبوظبي لكنها تخطط للتحول إلى شركة بحضور قوي في العديد من الأسواق الواعدة في العالم العربي وآسيا. وعلى الرغم من أن "الدار" تعمل إلى جانب عدد من شركات التطوير الكبرى في أبوظبي، فإنها تتمايز عن البقية في كونها شركة التطوير الأم التي أوكلت إليها الدولة لعب الدور الأهم في تنفيذ المشاريع العملاقة التي تحتاج إلى موارد كبيرة وإلى دعم وتسهيلات كبرى من الدولة. وبعض هذه المشاريع مثل "مدينة فراري" الترفيهية على جزيرة ياس، أو المشروع المخطط تنفيذه مع "تايم وارنر"، قد لا تكون تجارية مئة في المئة، وبالتالي فقد لا يقدم عليها القطاع الخاص العقاري أو يقبل بحماسة على تحمل مخاطرها، مع العلم أن تنفيذ هذا النوع من المشاريع هو جزء لا يتجزأ من بناء الماركة التجارية التي تسهم في تحديد هوية وميزات أبوظبي وترويج صورتها، وما ستعرف به في المستقبل القريب في السوقين الإقليمية والدولية. وتكمل هذه المشاريع الجهود الموازية التي تقوم بها الحكومة عبر استقطاب معالم دولية مثل متحف اللوفر الفرنسي أو متحف جوجنهايم في الولايات المتحدة الأميركية.

وتعتبر شركة "الدار" بهذا المعنى الذراع العقارية والتطويرية المباشرة لإمارة أبوظبي والتعبير الأوضح عن طموحاتها الكبرى في المجالين العقاري والاستثماري، لا سيما وأنها انطلقت بمبادرة من مجموعة مؤسسات حكومية لصيقة الصلة بمركز القرار الاقتصادي في البلد، وهذه المؤسسات تملك الآن نحو 25 في المئة من الشركة، وهي تضم كلاً من شركة مبادلة للتنمية وشركة أبوظبي للاستثمار وشركة أبوظبي الوطنية للفنادق والمؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق والمستثمر الوطني. كما أن الشركة تستفيد من الدعم المباشر لحكومة أبوظبي التي ساعدتها في بناء بنك أراضٍ هائل بمساحة تزيد على 34 مليون متر مربع، عبر منحها بعض أهم المواقع العقارية مجاناً، كما تساهم الحكومة في تطوير البنى التحتية اللازمة لتأهيل أهم المشاريع الكبرى للشركة، مثل جزيرة ياس وشاطئ الراحة، الأمر الذي يعزز كثيراً هامش الربح الذي تحققه الشركة من بيع الأراضي المطورة والمجهزة لعمليات

خطة طموحة للتوسع في الأسواق العربية والآسيوية


مبنى المعمورة



2008
www.nissan-me.com

قادرة.. بطبيعتها



نيسان ٤x٤

أكبر مجموعة سيارات دفع رباعي في المنطقة

باثفايندر إكس تيرا نافارا أرمادا مورانو قاشقاي إكس-تريل باترول

www.shift-capabilities.com



- **السعودية:** شركة الحمراني المتحدة، جدة، هاتف: ٠٢-٦٦٩٦٦٩٠، شركة الحمراني للتجارة والاستيراد، الرياض، هاتف: ٠١-٤٧٤٧٧٧٧، شركة الجبر التجارية، الدمام، هاتف: ٠٣-٨٣٢٤٣٠٠
- **دبي والإمارات الشمالية:** العربية للسيارات، هاتف: ٠٤-٢٩٥٢٢٢٢ ▪ **أبوظبي والعين:** المسعود للسيارات، هاتف: ٠٢-٦٨١١١١٨ ▪ **الكويت:** شركة عبد المحسن عبد العزيز البابطين: هاتف: ٤٧٣٧٩٧٧
- **سلطنة عُمان:** سهيل بهوان للسيارات: هاتف: ٢٤٥٦٠١١١ ▪ **قطر:** شركة صالح الحمد المانع، الدوحة، هاتف: ٤٢٨٣٣٣٣ ▪ **البحرين:** يوسف خليل المزيد وأولاده ش.م.ب، سترة، هاتف: ٧٣٦٠٦٠
- **لبنان:** شركة رسامني يونس للسيارات ش.م.ل.، بيروت، هاتف: ٠١-٢٧٣٣٣٣ ▪ **الأردن:** شركة بسطامي وصاحب التجارية ذ.م.م. عمّان، هاتف: ٠٦-٥٥٣٢٤٥٦

منتجع القرم

التطوير الثاني من قبل المستثمرين. وقد قدرت إحدى المؤسسات المالية الدولية هامش الربح المحقق من قبل "الدار" على بيع الأراضي بنحو 110 في المئة، وهو هامش ربح يتم استخدامه في تنمية رأس المال الاقتصادي للشركة، وبالتالي القدرة المالية على تنفيذ مشاريعها أو الدخول في مشاريع جديدة. أما الربح الذي تحققه "الدار" من بيع الوحدات السكنية، فتقدره الأوساط نفسها بنحو 32 في المئة.

ظروف مثالية

ومن حسن طالع الشركة أنها انطلقت في توقيت مثالي هو الارتفاع غير المسبوق في أسعار النفط الخام، وبالتالي في ثروة أبوظبي وفي معدلات النمو الاقتصادي التي بدأت تحققها في جميع المجالات. وقد أدت الفورة النفطية الجديدة إلى قفزات كبيرة في الإنفاق الحكومي تطاول كافة مجالات وقطاعات الاقتصاد من البنى الأساسية إلى قطاع النفط والغاز والصناعات الأساسية، إلى قطاع الخدمات والسياحة والقطاع العقاري. وترافق النمو غير المسبوق في اقتصاد أبوظبي مع تدفق كبير للشركات الأجنبية المهتمة بالمشاريع الجديدة، ومع تدفق العمالة الأجنبية إلى البلد، وبالتالي إعطاء دفعة كبيرة لعملية النمو السكاني الذي يسجل بعض أعلى المعدلات في العالم. ويعتبر النمو الديموغرافي والنمو الكبير في القوة الشرائية للسكان وتوافر المزيد من أقنية التمويل السهل وطويل الأجل لتملك العقارات، بعض أهم العوامل التي يتوقع أن تساعد شركة "الدار" على الإبقاء على مسارها الحالي من معدلات النمو الهائلة في كافة مؤشراتها المالية لسنين طويلة مقبلة. تعزز هذا الاحتمال الذي ينعكس إيجاباً وبصورة يومية على سعر سهم الشركة، التوقعات التي يجمع فيها خبراء السوق والمحللون الماليون على أن أزمة النقص الحالي في قطاع الوحدات السكنية وفي قطاع المكاتب قد تستمر إلى ما بعد نهاية العقد الحالي، بل قد تمتد لسنوات أطول بسبب مزيج من الطلب المتزايد على الإمارة والتأخير المتوقع في تنفيذ عدد كبير من المشاريع بسبب نقص العمالة الماهرة والتنافس الكبير على الموارد واختناقات التنفيذ في معظم دول الخليج.

قفزات السوق العقارية

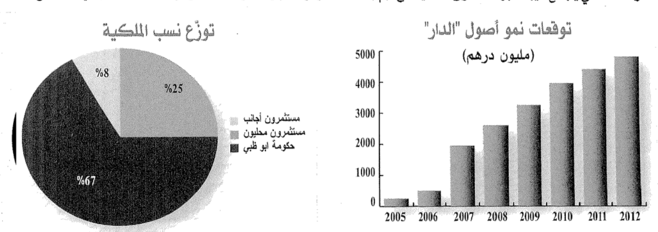
وفي ظل هذه الظروف، فإن السوق العقارية في أبوظبي تشهد زيادات سنوية كبيرة في أسعار الوحدات السكنية وإيجارات الشقق والمكاتب. وهذه الزيادات لا بد أن تنعكس بزيادات كبيرة في دخل شركة "الدار" من مبيعات الأراضي أو الشقق، كما ستعزز أيضا تدفقات الدخل الإيجاري الناجمة عن محفظة العقارات المعدة للاستثمار والتي تعتزم الشركة الاحتفاظ بها كعقارات منتجة للدخل.

على سبيل المثال، توقع خبراء العقار ومؤسسات مالية مثل مجموعة "أتش أس بي سي" أن ترتفع أسعار العقارات بنسبة 50 في المئة حتى العام 2010، مع احتمال ارتفاعها بنسبة 30 في المئة إضافية في حال رفع الحواجز النسبية الباقية على حركة السوق، ولاسيما في ما خص تملّك الأجانب الذين لا يسمح لهم بالتملّك الحر أو الناجز للعقارات، ويسمح لهم فقط بشراء عقود إجارة طويلة leases لمدة 99 عاماً، علما أن الطلب الاحتمالي من المستثمرين الأجانب قد يبلغ عشرات الآلاف من الوحدات السكنية، لكنه لم يشهد بعد انطلاقة حقيقية بسبب فرص التملك الحر في الإمارات الأخرى، وفي عدد متزايد من دول الخليج مثل عُمان وقطر وغيرهما. كما يعزز موقف التريث من قبل المستثمرين النظام الحالي لتسجيل العقارات وعدم وجود وضوح كاف بالنسبة لحقوق المالكين الأجانب لاسيما لجهة اقتران الاستثمار في تملك منزل بحق الإقامة في الإمارة.

وتتمثل أزمة النقص الحاد في السوق العقارية لأبوظبي بمعدلات امتلاء تقدرها وكالات العقار ما بين 96 و98 في المئة بالنسبة للوحدات السكنية. أما في سوق المكاتب، فإن الضغط أكبر بكثير ونسبة الامتلاء تقارب الـ 100 في المئة. وبالنظر إلى ضخامة الفجوة في عرض المكاتب فإن نقص العرض وعلى الرغم من تنفيذ العديد من مشاريع أبنية المكاتب واحتمال تضاعف المعروض الحالي، يمكن أن يستمر إلى ما بعد العام 2015.

المؤشرات المالية

وتتوقع الشركة أن يستمر دخلها بالنمو المتسارع حتى العام 2008 عندما يبلغ نحو 7,8 مليارات درهم، قبل أن يبدأ بالهبوط النسبي مع استكمال عمليات بيع الأراضي والوحدات السكنية في مشاريع الشركة



FIRE WATER

EARTH WIND

مجتمع الحياة الأسطورية

هذه العناصر الأساسية هي أكثر من مجرد مصدر إلهام لتصميم ملاعب الغولف الأربعة المناسبة لإقامة البطولات، بل تمثل الأساس لمجتمعات سكنية متميزة تجمع بين أفضل أنماط المعيشة المعاصرة من جهة وبين عجائب الطبيعة من جهة أخرى. ففي مشروع «عقارات جميرا للغولف»، تلتقي وجهة من وجهات الغولف العالمية مع مجمع سكني لا مثيل له.

هاتف: ٩٩٩٩ ٣٧٥ ٤ ٩٧١+ JUMEIRAHGOLFESTATES.COM



تفضل إلى حيث الأسطورة

مشروع "شاطئ الراحة"

المختلفة، ليصل إلى 7 مليارات العام 2009، و5,1 مليارات العام 2010. ويذكر أن الشركة تحتسب الدخل من بيع عقاراتها بمجرد تسديد المشتري لـ 25 في المئة من السعر باعتبار أن مخاطر وميزات الانتفاع بالعقار تكون قد انتقلت عندها إلى المشتري بالكامل.

لكن في المقابل، تتوقع الشركة تحقيق زيادة مستمرة في الدخل الإيجاري من محفظة العقارات التي تملكها خصوصاً ابتداء من العام الحالي، حيث يتوقع أن يصل الدخل من إيجار عقارات محفظة الاستثمار إلى نحو 2,6 مليار درهم، ليبلغ نحو 4,8 مليارات في العام 2012.

في غضون ذلك، يتوقع أن تقفز قيمة أصول شركة "الدار" من 2,5 مليار درهم في العام 2005 إلى أكثر من 48 ملياراً في العام 2012. كما أن حقوق المساهمين في "الدار" التي كانت في حدود 2,2 مليار درهم لدى انطلاقة الشركة في العام 2005، يتوقع أن تصل إلى 39 ملياراً في العام 2012، أي أنها تكون قد زادت 18 ضعفاً في نحو 7 سنوات، أي ما يوازي زيادة بأكثر من الضعفين في العام الواحد.

نتيجة ربحيتها الهائلة والدعم الكبير الذي كانت تتمتع به، فقد كانت شركة "الدار" هدفاً مفضلاً للمستثمرين المحليين الذين يمتلكون حالياً نحو 67 في المئة من رأس المال، مقابل 25 في المئة للحكومة، و8 في المئة للمستثمرين الأجانب. لكن المصادر المالية تتوقع أن ترتفع نسبة ملكية الأجانب في "الدار" إلى نحو 36 في المئة بعد تحويل الصكوك التي أصدرتها الشركة إلى أسهم، علماً أن نحو 65 في المئة من تلك الصكوك مملوكة من أجانب.

بنك أراضٍ للمدى الطويل

تقدر المساحات التي يضمها بنك الأراضي المملوك من الشركة حالياً بنحو 34 مليون متر مربع يتألف في معظمه من قطع أرض تم منحها من الحكومة مجاناً للشركة. وكانت قيمة أراضي الشركة تقدر في العام 2007 بأكثر من 10 مليارات دولار، علماً أن 23 في المئة من مخزون الأراضي المملوك من "الدار" يتمثل بمشروعي "الراحة" وجزيرة "ياس". ولا يشمل البنك الأراضي التي يتوقع أن تحصل عليها الشركة ضمن مشروع تطوير ميناء زايد، والتي يتوقع أن يتم تخصيصها للشركة في المستقبل القريب.

بما أن الشركة في مراحلها الأولى، فإنها في حاجة لتعزيز تدفقاتها النقدية عبر التركيز على تطوير وبيع الوحدات السكنية والأراضي، على أن تنتقل تالياً إلى تكوين محفظة من الأصول العقارية المنتجة للدخل.

يذكر أن شركة "الدار" تجنبت حتى الآن التسريع في بيع الأراضي بهدف الإفادة من الارتفاع المستمر في أسعارها. وحسب خطط الشركة، فإن عمليات بيع الأراضي تمثل نحو 33 في المئة من مجموع الدخل من المبيعات، في مقابل 20 في المئة لعمليات بيع الوحدات السكنية. وتنوي الشركة بيع 33 في المئة من مخزون الأراضي في غضون السنوات الثلاث أو الخمس المقبلة، بعد الإنفاق على تطوير البنى الأساسية وتجهيزها لعمليات التطوير الثانوية من المستثمرين. والمعروف أن 41 في المئة من مشروع شاطئ الراحة سيتم بيعه كأراضٍ إلى مطورين ثانويين. في المقابل، فإن "الدار" تعتزم بيع 60 في المئة من الوحدات السكنية التي يتم تطويرها في المشروع، والاحتفاظ بالتالي بنحو 40 في المئة منها كإستثمار. ■

أبرز مشاريع شركة "الدار" العقارية

المشروع	طبيعة المشروع	مساحة الأرض (م²)	التكلفة (مليون درهم)	المساحة الإجمالية (م²)
مشاريع منجزة				
إمبريال كولدج – لندن	مستشفى	3,600	38	6,600
مركز تسوق الجيمي	تسوق	177,881	129	57,743
مشاريع قيد التطوير				
حدائق الراحة	سكني	1,060,889	2,368	364,337
أبراج تاورز	سكني	43,309	630	153,241
السوق المركزي	مختلط	45,675	4,035	452,609
منتجع القرم	مختلط	1,843,919	2,081	208,039
جزيرة جوز الهند	مختلط	689,542	1,864	206,497
المعمورة	تجاري	19,000	353	103,062
رويال هاوس	سكني	595	97	18,200
إنجازات	تجاري	17,791	391	52,579
مركز تسوق الرويس	تسوق	غير متوفر	147	31,913
شاطئ الراحة (المرحلة الأولى – 77%)	مختلط	4,410,805	7,001	6,103,693
مشاريع قيد التحضير				
شاطئ الراحة (المرحلة الثانية –23%)	مختلط	1,317,513	2,091	1,823,181
جزيرة ياس	مختلط	24,848,472	غير متوفرة	غير متوفرة
البطين	مختلط	غير متوفرة	غير متوفرة	غير متوفرة
مينا زايد	مختلط	غير متوفرة	غير متوفرة	غير متوفرة

المصدر: شركة "الدار" والإعلام

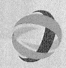
Commitment for energy

Imagine an energy partner that brought you all the expertise at once

As the world's fourth-largest oil and gas major and a world-class chemicals manufacturer, with 96,000 employees in more than 130 countries, Total is at the forefront of the energy industry. One of the largest producers of oil and gas in Africa, the second-largest in the Middle East, with operations in over 40 countries, the leading refiner in Europe, and the operator of a worldwide network of approximately 16,500 service stations, Total will be investing US$ 19 billion in a range of projects in 2008. So that our energy is your energy. *www.total.com*

HARRISON & WOLF

من أجلكم، فإن طاقتنا لا تنضب



TOTAL

رئيس "الدار" الإماراتية:
التطوير العقاري في أبوظبي رؤية تنموية شاملة وليس مجرّد استجابة للعرض والطلب

بين القيادات الجديدة التي تتولى حالياً تحويل الرؤية الاقتصادية لأبوظبي إلى واقع على الأرض، يحمل أحمد علي الصايغ رئيس مجلس إدارة "الدار"، على عاتقه المسؤولية الحساسة للإشراف على بعض أكبر مشاريع التطوير العقاري والسياحي، والتي يتعلق بها إلى حد كبير صياغة الوجه الجديد لأبوظبي كوجهة جاذبة للاعمال والسياحة والاستثمارات، وبالتالي ترسيخ صورتها كبلد معاصر وكمجتمع ينعم بالاستقرار وبأعلى مستويات العيش والرفاه. ويكفي القول أن الشركة التي يرأسها الصايغ تتولى تنفيذ استثمارات بنحو 70 مليار دولار لتوضيح قدر المسؤوليات والرهانات المعلقة على دوره في قيادة "الدار" وحجم المساهمة التي يضطلع بها في الجهد الإعماري والتنموي الشامل لأبوظبي. هذا مع العلم أن الصايغ يتولى، في الوقت نفسه، مسؤوليات قيادية في عدد كبير من مؤسسات أبو ظبي الحكومية أو شركاتها العامة، وهو لهذا السبب وبسبب قربه من موقع القرار الاقتصادي والسياسي، يمتلك رؤية واضحة عن الأجندة الرئيسية للدولة وعن الستراتيجية المرسومة لإمارة أبوظبي ولدولة الإمارات لسنوات طويلة مقبلة، ويمتلك في الوقت نفسه تفويضاً يقوم على الثقة بشخصه وإمكاناته الواسعة والمجربة.

يبقى القول أن أبرز ما في أحمد الصايغ الذي تدرّج في المسؤوليات المالية لشركة النفط الوطنية، هو شخصيته المحافظة، وحرصه على الإنجاز الهادئ، مع الابتعاد قدر الإمكان عن الأضواء.

وفي هذا الحديث الذي خص به "الاقتصاد والأعمال"، يعرض رئيس "الدار" لرؤية الشركة وأهدافها، ولأهم ما يميزها كأولى شركات التطوير العقاري في أبو ظبي والمنطقة. وهنا الحديث:



أحمد علي الصايغ

■ ما هي طبيعة الفرص التي تتوقعون الحصول عليها كشركة للتطوير العقاري والسياحي من جراء التطور الإقتصادي والسياحي في أبوظبي؟

□ تعمل "الدار" ضمن منظومة من المؤسسات تتضافر جهودها لترجمة رؤية حكومة أبوظبي إلى واقع ملموس، وهي بهذا المعنى مشارك في إحداث التطور الإقتصادي وفي الوقت نفسه تستفيد منه. هذا التأثير والتأثر ينطبق على جميع الأطراف الفاعلة في الإمارة.

مصادر الطلب على مشاريع أبوظبي

■ هل لمستم عبر طرح مشروع الراحة أو غيره اهتماماً من المستثمرين الخليجيين أو الأجانب؟

□ السياحة الداخلية والبينية تشكل جزءاً مهماً من ستراتيجية تسويقنا. لا شك أن المشاريع التي طرحناها قوبلت باهتمام كبير من الإخوة الخليجيين. ولعل أحد أسباب هذا الإقبال هو أن مشاريعنا تجمع ما بين الفخامة والرقي والمحافظة على البيئة ومراعاة الخصائص الثقافية للمواطنين الخليجيين. كما أننا نلمس اهتماماً متزايداً بمشاريع أبوظبي من قبل الأجانب مستثمرين وسياحاً على حد سواء. وأسباب هذا الاهتمام لا تخفى.. ومن أهمها الاستقرار السياسي والاقتصادي والتطور السياحي والمناخ المشجع للاستثمار، فضلاً عن إمكان تحقيق مكاسب جيدة من جراء التحسن المستمر في أسعار العقارات في الإمارات وفي الخليج عموماً. وبالنظر إلى حجم وتنوع المشاريع التنموية التي تعمل أبوظبي على تنفيذها فمن المنتظر أن تجد كل شريحة من الأجانب ما يستهويها في هذه المشاريع.

تسويق "الدار" وتسويق أبوظبي

■ ما هي مصادر الطلب الرئيسية الفعلية التي قد تشكل الطلب على عقارات ومنتجعات أبوظبي؟

□ بالنسبة للمشاريع التي طرحناها، فإن الطلب الأكبر كان من المواطنين، ثم من المقيمين من العرب والأجانب. غير أننا لا ننفذ نمطاً واحداً من المشاريع يستقطب شريحة محددة، فالتنوع في مشاريعنا يلبي احتياجات قطاعات واسعة من العملاء. والقاسم المشترك بين هذه الشرائح هو سعيها للحصول على مرافق ذات مواصفات عالمية، كما أن مشاركتنا في المعارض العالمية بيّنت اهتمام المستثمرين الأجانب بالاستثمار في أبوظبي. ونحن ركزنا في المرحلة الأولى على سوق أبوظبي والإمارات

■■

نطور مشاريع بقيمة 70 مليار دولار، وسنركّز على عوائد الإيجار

■■

وكانت أكثرية المستثمرين من أبوظبي والخليج ومنطقة الشرق الأوسط. وفي المرحلة المقبلة سوف نركز على الأسواق الخارجية من خلال المشاركة في المعارض الخارجية وتنفيذ حملات تسويقية في مدن مختارة حول العالم. هذه المرحلة ستستهدف الأجانب الذين يرغبون الاستثمار في الدولة. وكل مشروع نطرحه يتم تسويقه باعتباره جزءاً من مشروع تطوير أبوظبي ككل علماً أن الجهود الكبيرة التي بذلتها هيئة أبوظبي للسياحة قد أسهمت في تسويق أبوظبي عالمياً والتعريف بإمكاناتها الاقتصادية والسياحية المتميزة. وقد بدأنا نجني ثمار هذه الجهود من خلال الاهتمام العالمي المتزايد بمشاريع أبوظبي الاقتصادية والسياحية والثقافية.

■ هل أجريتم أبحاث سوق للتحقق من حجم الطلب ومصادره، ثم نوع الوحدات أو العرض العقاري المفضل في الأسواق التي تستهدفونها؟

□ لدينا وحدة أبحاث متخصصة تتولى رصد وتحليل اتجاهات الأسواق المحلية والعالمية، كما نتعاون مع شركات أبحاث، ولدينا اطلاع دائم على الدراسات المتخصصة عن الأسواق العالمية. وبناء عليه نضع ستراتيجية التسويق الخاصة بنا.

ستراتيجيات التسويق

■ ما هي ستراتيجية التسويق التي وضعتموها بهدف ضمان الطرح الناجح لمشاريعكم في السوق؟

□ من أهم مرتكزات ستراتيجية التسويق لدى "الدار" التزامها بجودة المنتج الذي تطرحه وتركيزها على الكيف لا الكم، وانتهاج منهج متكامل في التطوير. هذا النهج

■■

معظم المشترين في مشاريعنا من أهل البلد والخليجيين، لكننا سنبدأ قريباً حملة لاستقطاب العملاء الأجانب

■■

أصبح سمة ملازمة لمشاريع "الدار" مما ساعد على تحقيق أكبر معدلات بيع مسبق. لقد شهد معرض "سيتي سكيب" الأخير، وكذلك معرض "آي بي اس"، بيع جميع ما تم طرحه من وحدات متوفرة، علماً أن "الدار" العقارية تعمل ضمن منظومة متكاملة من المؤسسات والهيئات بهدف تسويق إمارة أبوظبي كوجهة عالمية للاستثمار والسياحة.

■ هل تتولون التسويق عبر أجهزة الشركة أم تفضلون التعاقد مع شركات متخصصة محلية أو دولية؟

□ اعتمدنا على جهازنا الداخلي والذي أخذ يتطور مع توسع أعمال "الدار" واضطلاعها بمشاريع ضخمة. ونستعين – عند الحاجة – ببعض الشركات المتخصصة لساعدتنا في جهود البيع والتسويق على المستويين الإقليمي والعالمي.

■ هل فكرتم بالتسويق وفق نظام المشاركة في الوقت Time Share؟

□ سوف نبرم اتفاقيات مع بعض الشركات التي تكفل للمستثمرين هذا الخيار، وذلك كخدمة إضافية في بعض الوحدات. ولا شك أن نظام المشاركة في الوقت يتيح لبعض المستثمرين إمكانية الاستفادة مالياً من عقاراتهم بتأجيرها خلال فترة غيابهم عنها.

قانون تمليك الأجانب

■ ما هي الأحكام المعمول بها في مجال تمليك الأجانب؟ وهل التملك الحر مسموح لهم كما هي الحال في دبي وأماكن أخرى مثل عُمان وقطر؟

□ قانون تملك العقارات في المنطقة الاستثمارية بأبوظبي يكفل للأجانب حق تملك العين العقاري (الملك الحر أو freehold) إذا كانت الوحدة المشتراة هي شقة سكنية. أما نظام عقود الإيجار الطويلة فيطبق فقط على الفلل ووحدات البنتهاوس، وحتى في هذه الحالة يعطى المشتري الحق في استخدام العقار لمدة 99 سنة قابلة للتجديد لمدة مماثلة. وهذا النظام معمول به في العديد من البلدان المتقدمة (بريطانيا مثلاً).

ستراتيجية الاستثمار في الخارج

■ ما هي ستراتيجية "الدار" للاستثمار والتوسع الجغرافي خارج سوق الإمارات؟ وما هي الاعتبارات التي تؤثر في اختيار مشاريعكم الخارجية؟

□ أنشأت "الدار" العقارية مؤخراً شركة "المعبر" الدولية، بالشراكة مع "صروح العقارية" و"القدرة القابضة" و"الريم للتطوير" و"الريم للاستثمار"، وذلك بهدف

الاستثمار في سوق العقارات العالمية. أهم الاعتبارات التي تتحكم في اختيار مشروع من دون غيره هو مدى توافقه مع أهداف الشركة وستراتيجيتها. نحن في بحث دائم عن الفرص التي من شأنها تحقيق عائد استثماري جيد للمساهمين، كما أننا نخضع كل فرصة تسويق للدراسة والتحليل للتأكد من استيفائها للمعايير المحددة.

■ باعتبار قوتكم المالية وتجربتكم المتزايدة في مختلف الأسواق، هل أصبحتم هدفاً للمستثمرين أو للحكومات التي تنظر إليكم كشريك مفضل لتطوير مشاريع كبرى معينة في هذا البلد أو ذاك؟

□ الإنجازات التي حققتها "الدار" حتى الآن وضعتها على الخريطة العالمية كمطور متميز. ولعلك لو استعرضت قائمة الشراكات والتحالفات التي أبرمناها، لأدركت المكانة التي اكتسبتها "الدار" العقارية في الأوساط العالمية، ولتبينت مدى اهتمام مؤسسات الأعمال بالحصول على موقع قدم في سوق أبوظبي. هذا له مردود إيجابي بالطبع لكنه في الوقت نفسه يفرض علينا مسؤوليات أكبر، لا للمحافظة على هذه المكانة فحسب، بل ولتحقيق المزيد من الإنجازات. علماً أن كافة العروض التي تصلنا تخضع للدراسة والتحليل المتأني. من أهم الاعتبارات التي تحكم اختيار أي مشروع هو المردود المالي الذي يحققه لحملة الأسهم ومدى انسجامه مع ستراتيجية الشركة. هذه المشاريع تتولد عنها فرص أخرى تصب كلها في مصلحة إمارة أبوظبي.

■ ما هو هيكل التمويلات التي تستندون إليه في استثماراتكم؟ وما هي خططكم لجهة تعزيز موارد الشركة وبالتالي قدرتها على التوسع في الخارج؟

□ تعكف "الدار" على تنفيذ العديد من المشاريع العقارية وتمويلها من خلال مزيج متكامل من الوسائل التمويلية، التي تشمل الأموال المتاحة، وعائدات البيع المسبق، والاقتراض. وبعد اكتمال هذه المشاريع، تقوم "الدار" بإعادة تمويل العقارات الاستثمارية من خلال قروض طويلة الأجل وبيع العقارات السكنية لتسديد الدين. وقد حصلت "الدار" مؤخراً على تصنيف A3 من قبل وكالة التصنيف الائتماني العالمية "موديز"، وذلك من حيث قدرتها على إصدار العملات المحلية والأجنبية على المدى الطويل. كما حصلت "الدار" على تصنيف آخر من خدمة "ستاندرد آند بورز" حيث وضعتها في التصنيف A- من حيث القدرة الائتمانية على المدى الطويل، والتصنيف A-2 من حيث القدرة الائتمانية على المدى القصير، ولا شك أن هذه التصنيفات تساعد الشركة على توفير التمويل بأسعار منافسة.





تصنيف A الذي حصلنا عليه من مؤسسات التصنيف الدولية يساعد "الدار" على توفير الموارد المالية اللازمة لمشاريعها

مشروع كازاخستان وستراتيجية المشاركات

■ قررتم تنفيذ مشروع كازاخستان عبر شركة "المعبر" التابعة لكم بالتعاون مع "صروح" و"القدرة" و"الريم". هل لديكم خطط للتعاون الاستثماري مع هذه الشركات في المستقبل؟

□ بالفعل نشارك من خلال شركة المعبر في مشاريع خارجية عدة. هذا النمط من التعاون يحقق مصلحة مشتركة من ناحية توحيد الجهود والخبرات لتحقيق رؤية أبوظبي، وستكون هناك مشاريع أخرى في المستقبل القريب.

■ المعروف أن أبوظبي موجودة في منطقة تشهد نمواً هائلاً في نشاطات التطوير، فما هي الميزات التفاضلية التي تملكها في المجالين العقاري والسياحي؟

□ مع أن لكل مشروع جاذبيته الخاصة وأهميته، إلا أن الميزة الأهم لكل مشروع من مشاريع أبوظبي أنه يقام في بيئة مثالية من ناحية كفاءة البنى التحتية وتنوع المرافق وجودة الخدمات، إلى جانب تكامل هذه المشاريع وارتباطها ببعضها البعض. إن التطوير العقاري في أبوظبي لا يتم استجابة لاقتصاديات العرض والطلب فحسب، بل تحكمه رؤية تنموية شاملة.

الأداء المالي

■ كيف تقيمون الأداء المالي لشركة "الدار" وخصوصاً في السنتين الأخيرتين؟

□ لقد كان الأداء المالي للدار منذ نشأتها أداءً متميزاً، ويتضح هذا من نتائج العام 2007 حيث بلغ صافي الأرباح التشغيلية 120,1 مليون درهم. وسجلت الأرباح في العام 2007 نمواً بنسبة 55 في المئة حيث بلغت 1941,3 مليون درهم. وارتفع صافي قيمة الأصول إلى 3,5 دراهم للسهم الواحد من 1,9 درهم، بنسبة نمو وصلت إلى 84 في المئة. وفي خلال الربع الأول من هذا العام، بلغت أرباح الشركة 1366,5 مليون درهم إماراتي (بالمقارنة مع 450,7 مليوناً في مارس 2007) وتضاعفت عوائد الأسهم لتصل إلى 0,59 درهم للسهم الواحد (من 0,26 درهم في مارس 2007) كما ارتفعت القيمة الصافية للموجودات بنسبة 21 في المئة، لتبلغ 9323,5 مليون درهم إماراتي (بالمقارنة مع 7689,4 مليون درهم في ديسمبر 2007). لقد حققنا هذه النتائج الطيبة بفضل تمسكنا بمبادئ ستراتيجيتنا وبفضل الدعم المستمر من حكومة أبوظبي.

■ كيف تقيمون أداء سهم الشركة والتقلبات التي تعرض لها مؤخراً؟

□ خلال الأشهر الـ12 الماضية وخاصة بعد السماح للأجانب بتملك الأسهم، حققت أصول الشركة زيادة كبيرة في السيولة وارتفعت قيمة أصولنا في السوق المالية إلى 26 مليار درهم. ومع أننا لا نتحكم في حركة قيمة سهم الشركة، إلا أننا نعتقد بأن ستراتيجيتنا وأداءنا والمبادئ التي تحكم تعاملنا باتت تحظى بالتقدير في الأسواق المالية.

خطط المستقبل القريب

■ ما هي الخطط التي وضعتموها لمسار شركة "الدار" للسنوات الخمس المقبلة؟

□ تعمل "الدار" على تنفيذ مشاريع في أبوظبي تتجاوز قيمتها الـ70 مليار دولار. وعلى مدى السنوات الخمس المقبلة ستحقق المشاريع الاستثمارية عائدات إيجارية عالية وتسهم في تقليل الاعتماد على عائدات التطوير. ■

صندوق الخليج
المميز

292%

تميّز الأداء... فتميّز العائد

تأسس صندوق الخليج المميز في العام 2003 كأول صندوق خليجي من نوعه للأسهم في أسواق الرأسمالية بدول مجلس التعاون الخليجي كصندوق استثماري يهدف إلى تحقيق أقصى عوائد على المدى الطويل بمعدلات مخاطرة محدودة.

وقد تميّز صندوق الخليج المميز بأداء قوي خلال الأعوام الخمسة منذ تأسيسه حيث بلغت العوائد الصافية % 292.33 بمعدل عائد سنوي منذ التأسيس يقارب الـ %30.28. كما تابع الصندوق تعزيز أدائه حيث حقق % 43.3 كعوائد صافية خلال العام 2007 و % 13.33 عوائد منذ بداية العام 2008 وحتى مايو 2008.

للمزيد من المعلومات الرجاء الاتصال بـ: 2225262 أو بريد إلكتروني: malajeel@gic.com.kw

العوائد الصافية منذ التأسيس* 292.23%

معدل العائد السنوي منذ التأسيس* 30.28%

العائد منذ بداية العام وحتى مايو 2008. 13.33%

* منذ 12 ابريل 2003





www.gic.com.kw

"الاتحاد من أجل المتوسط" ... التفاوضي

.... بقلم: د. شفيق المصري ....

تراهن الحكومة الفرنسية على مشروعها الإقليمي الكبير الذي وضعه الرئيس الفرنسي **نيكولا ساركوزي** في قمة اهتماماته منذ أشهر، وهو مشروع "الاتحاد من أجل المتوسط". وتعتبر الإدارة الفرنسية عقد القمة الدولية الإقليمية في 13 يوليو الحالي تجسيداً لهذا المشروع، بحضور وتأييد عدد من رؤساء الدول المتوسطية.

وعلى الرغم من أجواء الانفراج النسبي في هذه المنطقة التي تنتمي إلى الشرق الأوسط وإلى المتوسط في آن معاً، إلا أن هذه الأجواء لا تزال عرضة لبعض الاضطرابات والنكسات، لذلك فإنّ "الاتحاد من أجل المتوسط" لا بد أن يتسم بالآليات التفاوضية على أكثر من صعيد.

التفاوض بين أوروبا وأوروبا، وبين أوروبا وأميركا، وبين سورية وإسرائيل، وبين فلسطين وإسرائيل، وبين لبنان ولبنان، وبين لبنان وإسرائيل... الخ.

ولذلك، فإن الرئيس الفرنسي وضع نفسه، طوعاً، أمام امتحان متعدد الوجوه والمراحل. وهو على كل حال، يعتبر أن هذا المشروع الديغولي بالأساس كفيل بتقديم كافة الفرص المتاحة للإتحاد الأوروبي عموماً، ولفرنسا بشكل خاص، من أجل المزيد من الاستقرار الجيوسياسي والجيواقتصادي في آن.

إلا أن هذا الاتحاد محفوف أيضاً بالملفات التفاوضية المتعددة. ولعل السبيل الأمثل لتحقيق هذا الاتحاد ولتثميره يكمن في جدية وقدرة فرنسا تحديداً في إدارة هذه الملفات التفاوضية، وفي تحقيق المكاسب من خلال التعاطي المسؤول والمتواصل معها.

التفاوض الأوروبي – الأميركي ■

شهدت منطقة الشرق الأوسط، وامتداداً إلى الشمال الأفريقي المتوسطي، أي من مصر حتى المغرب، سجالاً متواصلاً، وربما كان صراعاً حاداً أيضاً بين النفوذ الاوروبي التقليدي والأميركي المتجدد. وكانت الغلبة في معظم الأحيان إلى جانب المنافسة الأميركية. وانتقل هذا التنافس الثنائي إلى مشروعين إقليميين: المشروع الشرق الأوسطي الذي تعهدته الولايات المتحدة ولا تزال، والمشروع المتوسطي الذي تعهده الاتحاد الأوروبي ولا يزال.

وعلى الرغم من وجود العراقيل والتحدّيات التي واجهت المشروعين معاً منذ التسعينات، إلا أن الجانبين لا يزالان مصرين عليهما.

ويبدو أن ثمة حظوظاً واسعة اليوم للإتحاد الأوروبي من أجل إعادة إحياء مشروعه المتوسطي الذي باشره منذ منتصف التسعينات مع إعلان برشلونة. ويمكن أن تتمثل هذه الحظوظ بـ:

أ – الفترة الانتخابية الراهنة في الولايات المتحدة، والتي تحول دون تمكّن الإدارة الأميركية من الوقوف ضدّ هذا المشروع المتوسطي، ولا حتى من منافسته بالفاعلية المنتظرة.

ب – تراجع الشعبية الأميركية للرئيس **جورج بوش** بعد فشل سياسته الخارجية، ولاسيما في العراق وأفغانستان. وبالتالي، تراجع المشروع الشرق الأوسطي بعد تراكم النقمة الشرق أوسطية (الإسلامية وغيرها) ضد المشروع وضدّ الوجود الأميركي الفاعل أيضاً.

ج – إن المشروع المتوسطي يتضمن الحضور الإسرائيلي من دون أي وجود أميركي. ولذلك، فإن إسرائيل، اليوم، تبدو أكثر مرونة في التعامل السلمي مع كافة الدول العربية المتوسطية من جهة، كما أن هذه الدول ذاتها، بعد المفاوضات السورية الإسرائيلية، كانت أكثر استجابة لهذا التعامل من جهة ثانية.

د – ومع ذلك فإن الاتحاد الأوروبي حريص على التنسيق المتكامل مع الولايات المتحدة، سواء من خلال الآليات الاقتصادية والدفاعية والسياسية، أو من خلال القنوات المباشرة الأخرى. وبذلك، يمكن التأكيد على أن "الاتحاد من أجل المتوسط" لا يكتمل عقده من دون تمهيد تفاوضي ثنائي بين أوروبا والولايات المتحدة.

التفاوض السوري – الإسرائيلي ■

أعلن وزير الخارجية الفرنسي **برنار كوشنير** أن "الرئيس السوري سيجلس إلى الطاولة نفسها التي سيجلس عليها رئيس الحكومة الإسرائيلي"، وسواء صح هذا الخبر أم لا، فإن الوقائع المنشورة لغاية اللحظة تشير (وفقاً للتصريحات التركية) إلى:

– أنّ مسار هذه المفاوضات غير المباشرة ما بين الجانبين قطع شوطاً ملحوظاً من التقدم؛ وأن نيتهما المشتركة معقودة على مواصلة هذه الاجتماعات تمهيداً لإنشاء علاقات سلمية بينهما. وأضاف وزير الخارجية التركي (في 2008/6/17): "الأهم أننا حددنا تاريخاً للاجتماعين المقبلين في شهر تموز. وخرج الطرفان من هذه المفاوضات مرتاحين للغاية من المنحى الذي اتخذته...".

– الاهتمام السوري لا يقتصر على هذا المسار التفاوضي الثنائي فقط، وإنما تسعى سورية، من خلال إعادة علاقاتها مع فرنسا، إلى فك العزلتين السياسية والاقتصادية عنها. ويبدو أن فرنسا تستطيع أن توفّر لها ذلك. فقد وعد الفرنسيون الجانب السوري أنهم سيسعون إلى تحريك اتفاق الشراكة بين سورية والدول الأوروبية خلال رئاسة فرنسا الاتحاد الأوروبي في النصف الثاني من السنة.

ولكن هذين الوعدين (على المسار السوري – الإسرائيلي من جهة، والسوري – الأوروبي من جهة ثانية) متوقفان على عدد من الشروط المسبقة وضبط الفصائل الفلسطينية الرافضة. إلا أن بعضها الآخر لا يزال مطروحاً برسم الانجاز، ومنها ما يتعلق بعلاقة سورية مع لبنان وفقاً للشروط الدولية، وما يتعلق بعلاقتها أو ارتباطها بحزب الله من جهة وحماس من جهة ثانية.

واستناداً إلى ذلك، يمكن القول أن الرعاية الفرنسية ستبقى ضمن الوتيرة التفاوضية المتكاملة، وبالتنسيق مع الرعاية التركية للمسار السوري – الإسرائيلي أيضاً.

ولعل المهم في الموضوع، بالنسبة للوضع اللبناني، أن أي

تقدم في هذه المفاوضات على مساريها الأوروبي والإسرائيلي ستنعكس إيجاباً على الساحة اللبنانية أيضاً.

التفاوض اللبناني – اللبناني ■

يبدو أن هواجس هذا التفاوض اللبناني – اللبناني متصلة، بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، بمسارات التفاوض الإقليمي الأخرى، من المسار الإيراني – الدولي، إلى المسار الأوروبي – الأميركي، وصولاً إلى المسار السوري – الإسرائيلي، والفلسطيني – الإسرائيلي أيضاً.

ولذلك، لم يكن من قبيل الصدفة أن تقوم قطر بتولي المفاصل الأساسية لهذا الحوار الداخلي بمساعدة اللجنة العربية المكلفة من قبل جامعة الدول العربية. ذلك، لأن قطر تملك سُبل الاتصال الناجح والتواصل مع كافة المحيطات الدولية والإقليمية – العربية وغير العربية – الأخرى.

ولم يكن من قبيل الصدفة أيضاً، ما أكده الرئيس السوري بشار الأسد، في معرض زيارته للهند مؤخراً، أن "المحادثات غير المباشرة بين سورية وإسرائيل واتفاق الدوحة الذي أبرم أخيراً وشكل خطوة ملموسة تجاه المصالحة الوطنية في لبنان، يمنحنا سبباً للتفاؤل بشأن مستقبل منطقتنا".

ولكن المعروف أن هذا التفاوض اللبناني – اللبناني خاضع بدوره إلى تفاصيل أخرى يجب استكمالها، وهذه التفاصيل مرتبطة بدورها بمتغيرات إقليمية أخرى وبردود فعل محلية لبنانية أيضاً ومنها:

– هل سيصار إلى تطبيق القرارات الدولية 1559 و1680 و1701؟

– هل سيشهد الإعداد للبيان الوزاري مرحلة جديدة ومتعثرة أيضاً في إطار تفاوض لبناني – لبناني، ولاسيما في ما يتعلق بمسائل قانون الانتخاب وسلاح المقاومة والسلاح الفلسطيني خارج المخيمات؟

– ماذا يمكن أن تكون تداعيات أي تواصل أو توقف للمفاوضات الإسرائيلية – السورية على الساحة اللبنانية؟

– هل سينجح المجتمع الدولي الذي أيّد لبنانية مزارع شبعا بضرورة انتقالها، بعد الانسحاب الإسرائيلي، إلى عهدة الأمم المتحدة؟ وهل سيتم هذا الانسحاب من دون التنسيق مع سورية؟

– ماذا سيحل بوضع المسألة الفلسطينية، وكذلك مسألة اللاجئين الفلسطينيين وتطورهما على الصعيد السياسي والديموغرافي والاقتصادي؟

التفاوض الفلسطيني – الإسرائيلي ■

لعل هذا المسار من التفاوض يشكل حالات متراكمة ومتواصلة من الإحراج المحلي والإقليمي والدولي. فعلى المستوى المحلي، يشكل التفاوض الفلسطيني – الفلسطيني بين السلطة وبين حماس مشكلة بنيوية مزدوجة بين من يصر على حل سياسي متكامل ومن يسعى إلى حصر الأمر بنطاقه الأمني فقط. وعلى المستوى الإقليمي، يتمثل في اضطرار مصر استئناف واستكمال المساعي التوفيقية، وإن لم تكن مقتنعة بكامل وقائعها. وعلى المستوى الدولي، يرغب الرئيس الأميركي بأي تقدم على صعيد وعده بالدولتين، ولكنه غير قادر على تطبيق ذلك.

أما الاتحاد الأوروبي فيحاول جاهداً اختراق هذا الجدار المغلق وإن بشكل جزئي على الأقل، ولكنه لم ينجح في ذلك لغاية الساعة، مع أنه حاضر في خريطة الطريق، وفي المساعي المانحة للسلطة الفلسطينية، وفي التعاطي مع إسرائيل، وفي إدخال فلسطين ضمن الحوار الأورومتوسطي.

ويبدو أنّ التحدّيات التي تواجه هذا التفاوض وتقف في سبيل بدايته واستكماله عديدة وخطرة، ومنها:

– الموقف الإسرائيلي الذي لم يتوقف عن استخدام القوة المسلحة ضد الشعب الفلسطيني حتى بعد قبول اتفاق التهدئة، الأمر الذي يدفع حركة حماس إلى الاستمرار في الرد والاستنفار.

– الموقف السياسي والشخصي الضعيف لكل من رئيس السلطة الفلسطينية ورئيس الوزراء الإسرائيلي معاً. وهذا الموقف يعكس هشاشة في بنية التفاوض وفي ديناميته في آن معاً.

– عدم تمكن الإدارة الأميركية من تحقيق وعدها حول إنشاء الدولتين في فلسطين وإصرارها، من ناحية أخرى، على أن حركة حماس تشكل منظمة إرهابية لا يجوز التفاوض معها ولا مهادنتها.

– تسابق المرشحين الأميركيين الجمهوري والديموقراطي على استرضاء إسرائيل وتقديم التنازلات المسبقة والكبيرة لها.

وعلى الرغم من كل هذه التحديات، فإن ثمة اقتناعاً ثابتاً لدى الجميع أن التفاوض يبقى السبيل الأجدى لحل الصراع الفلسطيني – الإسرائيلي. وأن على الجانب الفرنسي تحديداً مسؤولية تيسير هذا التفاوض وتثميره.

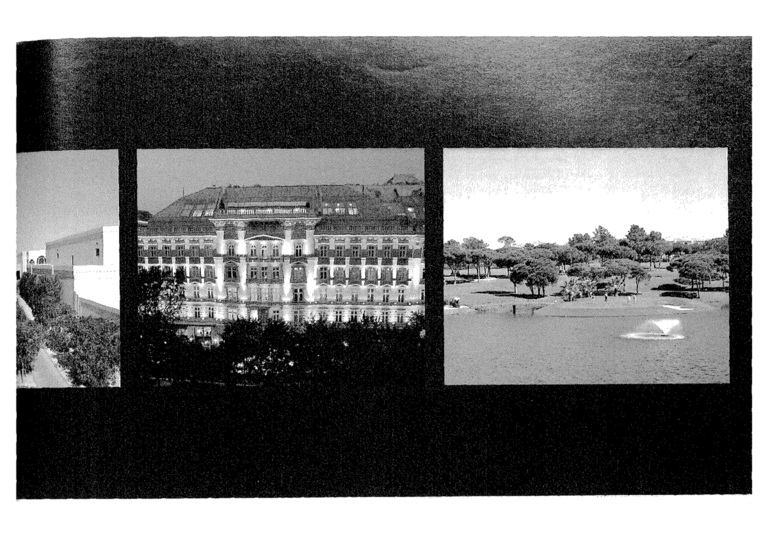
أي اتحاد متوسطي؟ ■

مر الحوار الأورومتوسطي بمراحل كثيرة منذ منتصف التسعينات. وأسفرت هذه المراحل عن دروس مهمة يمكن أن يشار إلى بعضها:

أ – تميز هذا المشروع، منذ البدء، بمضمون حضاري – ثقافي رائد، حاول أن يعتمد قيماً أساسية تتعلق بحقوق الإنسان والحفاظ على بيئته وشروط الحكم الصالح وتبادلية الإرث الثقافي والحضاري العام. وهو اليوم مدعو بإلحاح إلى الحفاظ على هذه الميزة النوعية الرائدة. والإتحاد من أجل المتوسط يرمي بالأساس إلى ارتقاء هذا المتوسط بضفافه الشمالية والجنوبية والشرقية أيضاً إلى اكتمال هذا التبادلية النوعية بكل وجوهها الاقتصادية والحضارية معاً حتى لا تشعر أية دولة من جنوب المتوسط أو من شرقه أنها مستغلّة وخاسرة.

ب – تدرك الدول الأوروبية المتوسطية، ولاسيما فرنسا، أن الولايات المتحدة تسعى دائماً إلى تقليص نفوذها الاقتصادي والسياسي والستراتيجي العام. ولذلك، تدرك فرنسا بمرارة أن هذا النفوذ تقلّص فعلاً وربما غاب نهائياً من المغرب حتى جيبوتي. ولذلك، فهي مدعوة إلى استعادة هذا الوجود الأوروبي العام على طول الحوضين الجنوبي والشرقي للمتوسط. وهذا الوجود لا يقتصر فقط على الوجه الاقتصادي وإنما يجب أن يشمل الوجوه الأخرى آنفة الذكر أيضاً.

ج – ولكن الولايات المتحدة القادرة على منافسة وربما محاصرة هذا الوجود الأوروبي مشغولة مؤقتاً بهمومها الانتخابية الراهنة. وقد تبقى مشغولة مستقبلاً بإزالة النكسات العسكرية والاقتصادية التي منيت بها خلال السنوات القليلة الماضية. وهذا الواقع الراهن قد يعطي أوروبا فرصة نادرة للاهتمام بهذه الملفات التفاوضية التي أشرنا إليها، وذلك في سبيل تفعيل "الاتحاد من أجل المتوسط"، وإن لم تستغل أوروبا هذه الفرصة فإن "الاتحاد من أجل المتوسط" يبقى مشروعاً هشاً تعوزه جدية التحقيق وإمكانية التطبيق. ■



ثـلاثـون عـامـاً مـن الإنـجـاز...

...والتميّز في مجال التطوير العقاري، والاستثمار المالي والصناعات الغذائية، والنفط والغاز والضيافة العالمية المستوى.

ثلاثـون عاماً من الرفاهية، تؤازرها الرؤية الثاقبـة ويوطدّها النجاح المتواصل لدى MBI International. من الضيافة الراقيـة في فنـادق ومنتجـات JJW، بعقاراتهـا الفخمـة ومجمّعاتها السـكنية العريقة (جـداول إنترناشـونال)، إلى الاسـتثمارات في صناعة النفط والغـاز (Continentoil)، والخبرة العميقة في مجال المـواد الغذائية (مجموعة أجواء للصناعات الغذائية)، والاسـتثمارات المالية، أصبحت MBI International اليـوم عنوان الامتياز على جميع الأصعدة، في كلّ من أوروبا والشرق الأوسط والولايات المتحدة الأمريكية.

www.mbiinternational.com


MBI
INTERNATIONAL
& Partners

وزير المالية السوري: تفعيل مؤسسات الدولة لا يعني تراجع الإصلاح


الوزير د. محمد الحسين

حاوره: مروان النمر

تنكبُّ الحكومة السورية على مواجهة ظاهرة التضخُّم العالمية من خلال سلسلة إجراءات تقوم بها وزارة المالية؛ منها: تفعيل دور مؤسسات الدولة وإعادة النظر في السياسة الضريبية، إضافةً إلى مُحاولة ضبط القروض الاستهلاكية، كما تعمل الوزارة على تثبيت سعر صرف الليرة السورية مقابل الدولار والعملات الأخرى؛ بحسب وزير المالية السوري د. محمد الحسين، الذي التقته "الاقتصاد والأعمال" على هامش اجتماعات البنك الإسلامي للتنمية في جدّه.

ويعتبر الحسين أن النفقات والأعباء التي يتحمّلها الاقتصاد السوري جرّاء نزوح نحو مليون ونصف مليون عراقي إلى سورية كبيرة جداً، لافتاً إلى أنّ نحو 55 في المئة من الحاجات النفطية للبلاد يتمّ استيرادها.

■ في ظل التطورات والمتغيرات المتسارعة التي حصلت مؤخراً على مستوى المنطقة وسورية خصوصاً ما يتعلّق بارتفاع معدّلات التضخم متمثّلة بشكل اساسي بارتفاع أسعار المواد الغذائية، ما هي السياسة الآنية والستراتيجية التي تضعونها لمواجهة هذا الموضوع؟

□ المنطقة كلها تعاني من إرتفاع أسعار المواد الغذائية التي هي ظاهرة عالمية، ولا شك أن مسألة ارتفاع أسعار النفط تشكّل عاملاً رئيسياً في هذه الارتفاعات. نحن في سورية لدينا، إضافة إلى أسباب إرتفاع الأسعار الآتية من وراء الحدود، أسباباً داخلية كموضوع الجفاف وإنخفاض مردود المحاصيل الزراعية، أضف إلى وجود إخواننا العراقيين وهم نحو مليون ونصف مليون عراقي حالياً في سورية، ناهيك عن قرار اتخذته الحكومة السورية مؤخراً برفع أسعار المشتقات النفطية وبالذات مادة المازوت. كلّ هذه الأسباب أدّت إلى ارتفاع معدلات الأسعار في بلدنا، ما أدّى إلى ارتفاع أسعار المعيشة لدى المواطن السوري.

والحكومة السورية تحاول ومن خلال إجراءات عدة ضبط نتائج هذا الإرتفاع في معدلات التضخم ومعدلات الأسعار في حياة المواطنين السوريين. وقد قمنا مؤخراً بزيادة في الرواتب، ونقوم الآن بتوسيع دور مؤسسات الدولة، إضافة إلى توفير السلع والمواد بأسعار مقبولة للمواطنين السوريين، أي أننا نعطي خياراً آخر عن طريق التعاونيات وهو ما أسميناه "أدوات الحكومة" التي قدّمنا لها مزيداً من التمويل والمرونة لتعرُض كثيراً من السلع التي يحتاجها المواطن في الأسواق السورية. وفي الوقت نفسه، بدأنا باستخدام أدوات السياسة النقدية وأدوات السياسة المالية في مكافحة التضخم عبر إعادة النظر في الضرائب والرسوم ومعدلات الفائدة. وكل هذه الأمور في الحقيقة هي محط اهتمام من قبل الحكومة السورية سعياً منها إلى ضبط المستوى العام للأسعار.

■ ما هي أبرز الأخطار التي تتربّص بالسياسة النقدية؟

□ الخطة النقدية السورية و"مصرف سوريا المركزي" شهدا خلال الفترة الماضية إجراءات عدة في ما يخصّ أسعار الفائدة تحديداً، وفي الوقت نفسه محاولة ضبط القروض لاسيّما القروض الإستهلاكية والقروض التي ممكن أن تشكل سيولة إضافية بين أيدي الناس، وبالتالي تؤدي إلى إرتفاع في الأسعار. وقد تمّ وبالتنسيق مع وزارة المالية اتخاذ بعض الإجراءات التي تحد من المزيد من القروض لغايات غير إنتاجية، أي لغايات إستهلاكية، أو مضاربات، أو ما شابه... وهناك إجراءات أُخرى نقوم بدراستها سواء في وزارة المالية أو في البنك المركزي سنعلن عنها قريباً.

■ تعويم العملة غير مطروح حالياً ■

■ في ما يتعلّق بالعملة، هل أن موضوع تعويم العملة السورية أمر مطروح على بساط البحث؟

□ نحن لا نسعى إلى فكرة تعويم الليرة السورية حالياً. ما قمنا به أننا ربطنا الليرة السورية بوحدة حقوق السحب الخاصة خلال

العام الماضي، وتقريباً ثبتنا سعر صرف الليرة السورية إزاء الدولار وإزاء العملات الأخرى، التي هي في إطار "الازدهار" في وحدة حقوق السحب الخاصة. وبالعكس فالليرة السورية مؤخراً تسجل ارتفاعاً مقابل الدولار، لذلك نحن نعمل الآن على تثبيت هذا السعر بحيث أن أي ارتفاع في قيمة الليرة السورية سيكون له منعكسات ونتائج.

■ ما هي أبرز الآليات التي ممكن إعتمادها لتثبيت سعر الليرة؟

□ في الحقيقة أصبح لدينا الآن خبرة في سورية بعد ان بدأنا نحن بتسعير الليرة السورية، بينما كانت هذه الليرة تُسعَّر وفق أسعار دول الجوار، حتى أنه كان لدينا مصطلح في الأدبيات النقدية يقول بأن سعر الليرة السورية هو سعر الدول المجاورة. اليوم تمّ الغاء هذا السعر أو هذه الآلية التي كانت متبّعة، ويقوم البنك المركزي يومياً بإصدار سعر صرف الليرة السورية.

أصبح لدينا وضوح حول القيمة الحقيقية لليرة السورية مقابل الدولار أو اليورو... القرار السياسي هو بربطها مع سلّة "الازدهار"، وما نفعله الآن هو تثبيت سعر صرف الليرة السورية. فالدولار يساوي حالياً نحو 46 ليرة سورية، والآن نستطيع أن نأخذ مثل هذا القرار وذلك نتيجة التجربة والضغط اللذين مررنا بهما خصوصاً في السنوات الأخيرة، حيث أصبح بإمكاننا أن نقوم بما قام به لبنان. فالدولار يساوي 1507 ليرات لبنانية وهو مثبت. فكل هذه الإجراءات وغيرها تقوم الحكومة السورية بمتابعتها في إطار إصلاح شامل للإقتصاد السوري وخاصة القطاع المالي.

■ نعرف أنكم شهدتم مرحلة إصلاحات مهمة جداً كما سبق وتكلمتم سابقاً أنها مسألة إنفتاح لا خصخصة. اليوم، تعودون للحديث عن التعاونيات والدعم، كيف تعملون على هذا التوازن بين المواطنين والإقتصاد؟

□ هذا ما يميز مشروع الإصلاح في سورية. فنحن لا نريد أن نقوم بإصلاح يؤدي إلى نتائج وآثار سلبية على المواطن السوري، لذلك كما هو ملاحظ أن عمليات الإصلاح لدينا تأتي ضمن إطار تدريجي وأسس محددة. كما نأخذ دائماً في الاعتبار أن أي قرار يلحق ضرراً بحياة الناس نقوم بإيجاد البدائل له، إذ نحاول دوماً أن نعوّض على الناس، فهذه هي رؤيتنا وفلسفتنا في الإصلاح. لذلك ولغاية اليوم، فإن تفعيل دور المؤسسات العامة والجمعيات التي تعرض سلعاً استهلاكية هو في الحقيقة ليس تراجعاً عن مشروع الإصلاح. وقد كانت السمة الغالبة في الاقتصاد السوري سابقاً أننا كنا نعتمد على شبكة توزيع حكومية موجودة، واليوم نقول أن القطاع الخاص يعمل بكامل راحته، ولكن خلال هذه الفترة الإنتقالية نحتاج إلى دور ما لهذه المؤسسات الحكومية لمحاولة ضبط ارتفاع الأسعار.

■ هل هناك إجراءات أخرى تمّ اتخاذها في هذا الصدد؟ وهل يمكن اعتبار الإجراءات التي ذكرتها آنية؟

□ لا شك أننا اتخذنا إجراءات أخرى خلال الفترة الأخيرة خصوصاً في موضوع الزراعة ودعم الإنتاج الزراعي وتشجيع الفلاحين على الزراعة. والحقيقة أن تكاليف الإنتاج الزراعي ارتفعت مؤخراً بسبب ارتفاع الأسعار العالمية للأسمدة والطاقة ومشتقات النفط، إضافة إلى قضايا أخرى كالإنحباس الحراري والوقود الحيوي، مما أثّر على المحاصيل الزراعية. وقد قمنا مؤخراً برفع أسعار المحاصيل لتشجيع المزارعين على المزيد من الإنتاج، حيث رفعنا أسعار القمح وقدمنا تسهيلات مالية إضافية للمزارعين للمزيد من الإنتاج الزراعي، فسورية تتميز بأنها بلد مكتفٍ زراعياً وغذائياً، وهذا مبدأ نحن نتمسك به.

سورية تنفق ملياريْ دولار سنوياً على اللاجئين العراقيين

سورية تستورد 55 في المئة من احتياجاتها النفطية

إلى ذلك، كان لدينا مؤخراً مؤتمر مهم للصناعيين السوريين حيث استمعنا إلى مشاكل الصناعة في ضوء ارتفاع الأسعار العالمية وتأثر القطاع الصناعي بهذه الأسعار، وفي هذا الشأن فإنّ الحكومة مقبلة على مجموعة من الإجراءات التي تبقي الصناعة السورية في حالة تنافس وتطور خاصة بعد تحرير التجارة العربية ودخول منظمة التجارة الحرة العربية الكبرى وإتفاقية تحرير التجارة الثنائية التي وقعتها سورية.

■ اللاجئون العراقيون ■

■ يعتبر البعض أن وجود نحو مليون ونصف مليون لاجئ عراقي في سورية أنعش الدورة الإقتصادية من خلال الاستثمارات وشراء المنازل... هل في هذه المرحلة بالذات أصبح الموضوع عبئاً على سورية؟

□ أنا أؤكد أنّنا استوعبنا أشقاءنا العراقيين لأنّهم أشقاؤنا واستضفناهم في بيوتنا ومعنا في كل الأحياء والمدن السورية. أما الكلام عن آثار إيجابية لوجود الاخوة العراقيين لدينا، فالأثر الإيجابي الواضح أننا وفرنا لهم ملاذاً آمناً. لكن من الناحية المالية وتأثير هذا الأمر على اقتصادنا، استطيع التأكيد أن التكاليف والنفقات التي يتحمّلها الإقتصاد السوري جراء وجود أشقائنا أكبر بكثير من أي أموال أتوا بها، لأن معظم الذين أتوا إلى سورية هم من الفقراء، في حين انّ الأغنياء وجدوا مكاناً آخر للهجرة. فالاقتصاد السوري لم يستفد من السيولة التي لديهم كما يشاع، بل بالعكس، فهم اليوم يدرسون في مدارسنا الحكومية ويستفيدون من مستشفياتنا ويستخدمون خدماتنا ويشاركوننا في كل شيء. لذلك أؤكد أن نفقاتهم الأولية التي قمنا بدراستها، تبين أن ما تنفقه سورية على العراقيين المتواجدين لديها لا يقلّ عن 2 مليار دولار في السنة. فالإنفاق الذي يتلقونه من دعم للمشتقات النفطية من كهرباء وطاقة وغيرها، يقدّر وحده بنحو مليار دولار. أما بالنسبة لمقولة أنهم أسهموا في إرتفاع أسعار المنازل، فالواقع أن هذه الظاهرة موجودة في كل من لبنان والأردن وكل دول المنطقة وليس فقط في سورية. والحقيقة أن ارتفاع الأسعار عالمي. كما لا نستبعد أن يكون الذي أسهم في إرتفاع الأسعار في سورية بعض الشركات العقارية التي أتت واشترت أراضي وباشرت في مشاريع عقارية، ما أدّى إلى رفع الإيجارات. وبالتالي المواطن السوري ليس مرتاحاً كثيراً لهذه الظاهرة لأن هناك سوريين كثيرين لا يمتلكون منازل.

■ هل كان لقرار رفع رواتب القطاع العام من انعكاس مشابه على القطاع الخاص؟

نفكر بإدخال ضريبة القيمة المُضافة العام المقبل

نأمل أن تعود العلاقات مع لبنان لأن في ذلك مصلحة مُشتركة للبلدين

□ بحسب القانون السوري، لا يحق لنا أن نتخذ قراراً برفع رواتب القطاع الخاص، لكننا طلبنا من القطاع الخاص أن يرفع الحد الأدنى للأجور وهذا حققنا، حيث صدر قرار يوجب على القطاع الخاص رفع الرواتب بالنسبة ذاتها التي حصلت في القطاع العام أي نحو 25 في المئة.

■ تراجع إيرادات النفط ■

■ **ماذا عن الإيرادات النفطية السورية؟**

□ الإيرادات النفطية كانت تساهم بنسبة كبيرة في موارد الموازنة عندما كان إنتاج سورية من النفط يصل إلى 600 ألف برميل يومياً. أما اليوم فإن انتاجها أقل بكثير، وهو ما بين 370 و380 ألف برميل فقط، وجزء كبير منه نستهلكه في مصافينا والجزء الآخر نصدره إلى الأسواق العالمية. لذا تراجعت إيرادات النفط بتراجع الإنتاج، وأصبح إرتفاع أسعار النفط بالنسبة الينا يشكل عبئاً وليس ميزة، إذ نقوم باستيراد مشتقات نفطية أكثر مما نقوم بتصديرها. فسورية اليوم تستورد نحو 55 في المئة من حاجاتها من المشتقات النفطية من الأسواق العالمية بالأسعار العالمية، ومن هنا جاءت المشكلة التي نطلق عليها "الميزان النفطي" بين الصادرات والمستوردات النفطية. والسؤال في هذه الحالة هو في كيفية التعويض.

الحكومة السورية ووزارة المالية بشكل خاص تتحملان عبئاً كبيراً في هذا المجال، وقد قمنا بإصلاح كبير في الإدارة الضريبية كما تعلمون وأسهم ذلك في تعويض جيد عن الإيرادات التي خسرناها من جراء انخفاض إنتاج النفط. وعلى سبيل المثال، فقد بلغت الإيرادات الضريبية في سورية في العام 2007 نحو 6,2 مليارات دولار بينما كانت في العام 2000 نحو 3,5 مليارات.

■ **هل هناك من إستكشافات نفطية جديدة؟**

□ الحقيقة أن سورية وقّعت اتفاقيات مع عدد من الشركات العالمية في ما خصّ الإستكشافات النفطية، وقد ظهرت بعض النتائج الإيجابية حتى الآن. فبالنسبة للغاز، تمّ استكشاف مساحات جيّدة نأمل أن تغطي إحتياجات سورية من الغاز. أما في ما خصّ النفط، فهناك أيضاً بعض الآمال أن تكون بمستويات جيدة إذ أن هناك مؤشرات إيجابية في بعض المواقع.

■ مركز جذب للاستثمارات العربية ■

■ **هل السياسة الضريبية التي تتبعونها يمكن اعتبارها نوعية أم أنها تطاول كافة المواطنين. بما معناه، هل هناك تشريح للضريبة؟**

□ بالتأكيد العبء موزع. هناك ضرائب مباشرة وضرائب غير مباشرة ورسوم أخرى بمثابة ضرائب غير مباشرة. فنحن قادرون كإدارة ضريبية أن نفكر بشكل جدي بإدخال ضريبة القيمة المضافة ونعمل ونحضر ما يلزم لإدخالها في العام 2009. فهذا جانب من جوانب تعويض الموازنة عن الموارد النفطية. والجانب الثاني هو موضوع الإستثمار. فسورية استطاعت خلال السنوات الأخيرة أن تستقطب إستثمارات جيدة من خلال استقطاب كبرى الشركات الإستثمارية العربية التي بدأت العمل فيها، والسبب أننا وفّرنا بيئة إيجابية من حيث تطوير النظام المصرفي والائتمان وتطوير قطاع التأمين والإدارة الضريبية والعمل الجمركي وإيجاد

الإيرادات الضريبية ارتفعت إلى 6 مليارات دولار

مدن صناعية وتبسيط الإجراءات البيروقراطية. هذا كله أسهم في رفع الإستثمارات في سورية بشكل جيد مما سينعكس إيجاباً على الاقتصاد السوري وعلى الخزينة، إذ نتوقع أن تكون هناك موارد إضافية على الخزينة من جرّاء ذلك، كما نعوّل في ذلك على قطاع السياحة في موضوع رفد الخزينة ببعض الموارد عن طريق تشجيع السياحة والجذب السياحي. وقد تزايد عدد السياح إلى سورية خلال السنوات الأخيرة والأرقام تبدو جيدة لهذا الصيف، فالحكومة السورية تعمل بكل جديّة في هذا المجال.

هذه الإجراءات، إضافة إلى القطاعات الحكومية والقطاعات الإقتصادية التي تملكها الدولة، كقطاع الإتصالات وغيره، تطورت مساهمتها بشكل كبير في موضوع الموارد. فالمؤسسة العامة للإتصالات أصبحت تزوّد الخزينة السورية بمبالغ جيدة جداً، ونحن نولي هذا القطاع اهتماماً كبيراً لأنه أصبح يشكل مورداً أساسياً.

■ **هل تتوقّعون هذه السنة إقبالاً على السياحة من قبل الخليجيين بشكل عام والسعوديين بشكل خاص؟**

□ أرقام وزارة السياحة السورية تشير إلى زيادة في عدد السياح العرب والخلجيين بشكل خاص، والعملية مستمرة وهناك تزايد سنوي في عدد السياح إلى سورية. فنحن لا نريد أن نقول بأن جنسية معينة من السياح زادت ولكن المؤشرات تدل أن هناك زيادة إجمالية في عدد السياح من عرب وأجانب.

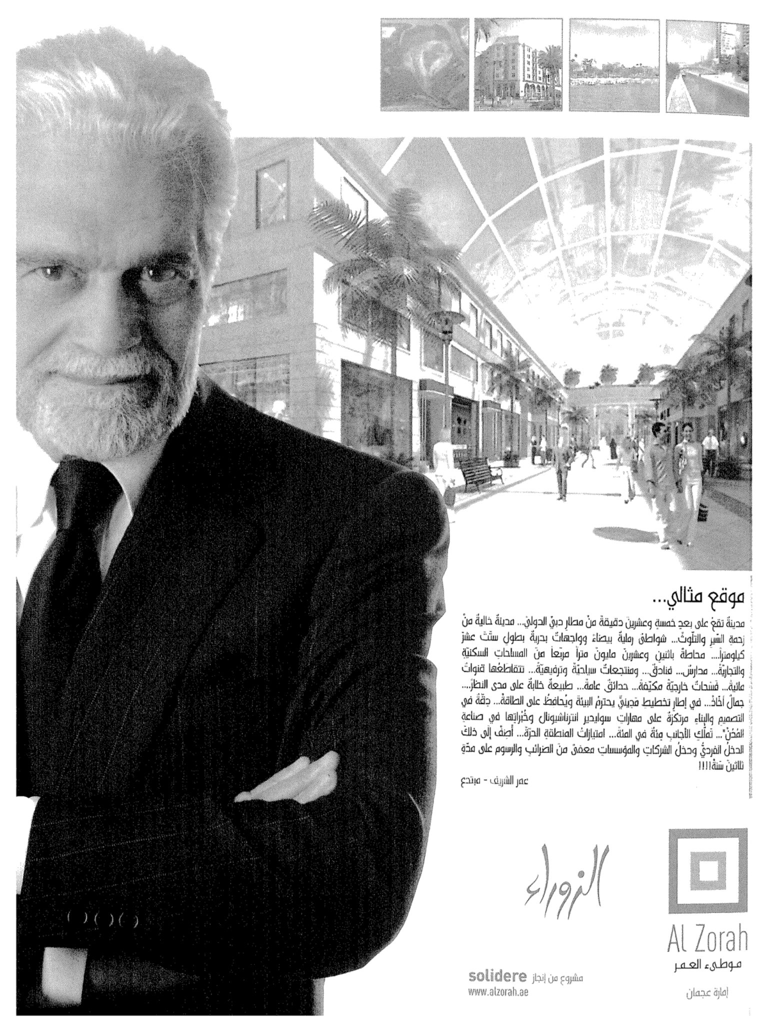
■ العلاقات مع لبنان ■

■ **نعلم أن العمالة السورية كانت مهمة جداً للبنان، ومهمة لسورية من حيث التحويلات المالية. بعد عودة عدد كبير من العمّال الى بلدهم، هل شعرتم بتأثير هذا الموضوع على التدفقات النقدية؟**

□ في الحقيقة لم نشعر بشكل واضح أن هناك أثراً سلبياً على التدفقات النقدية لسورية. والمعلوم أن العمالة السورية التي كانت تعمل في لبنان وما زالت هي عمالة فردية، أي عمال عاديون في قطاع البنى التحتية وغيرها. صحيح أنهم كانوا يحوّلون أموالهم إلى ذويهم في سورية ويستفيدون هم كعائلات، وهذا أمر جيد. ولكن حتى اليوم لم نلمس أثراً واضحاً وكبيراً على موضوع تحويلات العمال السوريين في لبنان. قد تكون للأوضاع السياسية التي كانت موجودة في لبنان وترك العمال السوريين وما نجم عنه من واقع جديد، انعكس عليهم، أما على الخزينة فلم يظهر بشكل واضح أو مباشر. ونحن في هذا الإطار نأمل أن تعود العلاقات مع لبنان ويستفيد العامل السوري لأن هنالك فائدة كبيرة للإقتصاد اللبناني بوجود العمالة السورية، فالمصلحة مشتركة.

■ **هل ستكون هناك انعكاسات استثمارية لجولة الرئيس بشار الأسد الأخيرة على دولتيّ الإمارات العربية المتحدة والكويت وغيرهما؟**

□ طبعاً. عندما يقوم رئيس الجمهورية بزيارات إلى دول تُطرح قضايا إقتصادية إضافة إلى القضايا السياسية. والمعروف أن علاقات سورية مع الدول العربية كانت دائماً علاقات اقتصادية وتجارية قوية. وطبعاً ستكون لزيارة الرئيس الأسد إنعكاسات إيجابية على تطور العلاقات الإقتصادية في المجال التجاري أو الإستثماري مع الدول التي سيزورها. ■



موقع مثالي...
مدينة تقعُ على بعدِ خمسةٍ وعشرينَ دقيقةً منْ مطارِ دبيّ الدولي... مدينةٌ خاليةٌ منْ زحمةِ السّيرِ والتلوّثْ... شواطئ رمليةٌ بيضاءُ وواجهاتٌ بحريةٌ بطولِ ستّ عشرَ كيلومتراً... محاطةٌ باثنينِ وعشرينَ مليونَ متراً مربّعاً منَ المساحاتِ السكنيّةِ والتجاريّةِ... مدارسُ... فنادقُ... ومنتجعاتٌ سياحيّةٌ وترفيهيّةٌ... تتقاطعُها قنواتٌ مائيةٌ... فسحاتٌ خارجيّةٌ مكيّفةٌ... حدائقُ عامةٌ... طبيعةٌ خلابةٌ على مدى النظرِ... جمالٌ أخّاذٌ... في إطارِ تخطيطٍ مَدينيّ يحترمُ البيئةَ ويُحافظُ على الطاقةِ... دِقّةٌ في التصميمِ والبناءِ مرتكزةٌ على مهاراتِ سوايدير انترناشيونال وخُبراتِها في صناعةِ المُدُنْ*... تملّكُ الأجانبِ مِئةٌ في المئةِ... امتيازاتُ المنطقةِ الحرّةِ... أضِفْ إلى ذلكَ الدخلُ الفرديُّ ودخلُ الشركاتِ والمؤسساتِ معفىً منَ الضرائبِ والرسومِ على مدّةِ ثلاثينَ سنةً!!!!
عمر الشريف - مبتدع
الزوراء
Al Zorah
موطىء العمر
إمارة عجمان
مشروع من إنجاز solidere
www.alzorah.ae

د. سعد البرَّاك: "زين" تفتح جبهة التوسّع الثانية

بيروت – إياد ديراني

"الحصول على رخصة تشغيل في العراق والسعودية كانت مسألة حياة أو موت بالنسبة لمستقبل أعمالنا". بهذه المقاربة القاطعة يحلل الرئيس التنفيذي لمجموعة زين د. سعد البرّاك واقع الأعمال والتحدّيات التي يجب مواجهتها والفرص التي يمكن اقتناصها في سوق الاتصالات النقّالة العربية والعالمية.

هذه الفلسفة للأعمال في قطاع الاتصالات النقّالة ليست جديدة في "زين"، فهي تعود إلى مراحل التطوّر الأولى التي شهدتها الشركة خلال السنوات الأخيرة. شراء "سلتل" الأفريقية العام 2005، خضع للفلسفة ذاتها، وكذلك الدخول إلى السوق العراقية. قد تكون الشجاعة هي الصفة التي تميّز قرارات هذه المجموعة التي يعود تأسيسها إلى العام 1983، لكن الشجاعة وحدها لا تكفي لتحوّل شركة حكومية بسيطة في قطاع الاتصالات الكويتية إلى مجموعة منافسة في قطاع الاتصالات الدولية. إنه ربما الطموح المستند إلى الدقة والانضباط والتنظيم.

عملياً، لا يمكن لشركة تُعلن أن هدفها احتلال مركز بين أول 10 شركات اتصالات عالمية بحلول العام 2011 سوى أن تمضي مسرعة في تنفيذ خططها وبأقل أخطاء ممكنة. لذلك ربما تستند "زين" إلى دراسات مكثفة واستشارات دولية وتقارير طويلة تحلل كل معطيات أي سوق قبل دخولها. ففي صفقات يتخطى حجمها مليارات الدولارات لا يمكن ترك أي شيء للصدفة، كما أنه لا مكان للقرارات العفوية. ولو كانت الشركة تنفّذ خططها بسرية لأمكن التحايل قليلاً وإجراء بعض التغييرات في الأهداف، لكن "زين" تنشر تفاصيل خططها وأهدافها وتوقعاتها علناً. ويقول د. البرّاك: "نتوقع أن تحقق الشركة عائدات في السنة الحالية تناهز الـ7 مليارات دولار، ونحو 10,5 مليارات العام 2009، وتصل إلى 13,5 ملياراً العام 2012". وعن توقعاته لعدد العملاء يقول: "سنتخطى في السنة الحالية سقف الـ60 مليون مشترك، ليقفز إلى 130 مليوناً العام 2012". هذه هي الأهداف، ومن لا يقتنع بإمكانية التنفيذ فلينتظر ليشهد.

لكن على ماذا يتكل د. البرّاك لطرح هذه التوقعات، ومن ثم البناء عليها قبل تحقيقها من خلال الخطط؟ يمكن تلمس معالم الفكر الاستثماري الذي يقود أعمال "زين" من خلال رصد مشاريعها على 4 محاور: أولاً، الدخول المبكر إلى الأسواق النامية كأفريقيا مثلاً والتركيز على الأسواق غير المشبعة في المنطقة والعالم؛ ثانياً، رفض الدخول إلى الأسواق الأوروبية التقليدية التي ترتفع فيها معدلات الاستخدام؛ ثالثاً، تعمل الشركة حالياً على فتح "جبهة التوسّع الثانية"، كما يسميها د.البرّاك؛ وتتضمن أسواق إيران، باكستان والهند ورابعاً، بدأت الشركة بتنفيذ سياسة غير مسبوقة عالمياً تمثلت بخفض الأسعار وتنويع الخدمات ودمج الشبكات، وهذا ما ترجمته "الشبكة الواحدة" في كل من أفريقيا والشرق الأوسط. في أفريقيا فتحت "زين" الحدود بين شبكاتها العاملة في 12 بلداً متيحة المجال أمام المشتركين لـ"الإحساس" في ما لو أنهم في بلد واحد. فقد تحوّلت المكالمات الدولية لتصبح محلية، وغابت التعرفات المرتفعة وسائر المعوقات أمام حركة الاتصالات بين البلدان ضمن شبكة "زين". الأمر عينه طبقته "زين" في 4 بلدان عربية هي البحرين، العراق، الأردن والسودان، وربما قريباً تنضم السعودية إلى الشبكة الواحدة مع الإطلاق القريب لخدمات "زين" هناك. ويصف د.البرّاك خطوة إطلاق الشبكة الواحدة بأنها لحظة مصيرية في تاريخ قطاع الاتصالات في الشرق الأوسط والعالم، وخطوة أساسية في تحقيق هدف "زين" باحتلال مقعد بين "العشرة الكبار" بحلول 2011.

عدد مشتركينا سيتخطى 60 مليوناً نهاية السنة

وعملياً استمرت "زين" خلال الفترة الماضية بتنفيذ خططها على كل الجبهات التي تبدأ بتنفيذ عمليات توسّع وتأمين السيولة والتخطيط للخطوات المقبلة. وفي حين كانت بعض الشركات العربية تفضّل الشراكات على الاستحواذ لتحقيق التوسّع، كانت "زين" تنفّذ سياسة شراء حصص في شركات اتصالات تعمل في أسواق غير مشبعة، خصوصاً في أفريقيا. والسنة 2008 بالنسبة للمجموعة كانت مميزة لسببين: أولاً تمكنت من استكمال توسّعها في السوق العراقية من خلال الاستحواذ على شركة "عراقنا"، منافستها منذ ديسمبر 2003، تاريخ ربح الرخصة في العراق من خلال "أم تي سي – أثير" سابقاً؛ ثانياً، قررت الشركة زيادة رأس مالها بنسبة 75 في المئة من خلال اكتتاب خاص قيمته 1,2 مليار دينار كويتي، أي ما يعادل نحو 4,4 مليارات دولار. ووصف بنك الكويت الوطني الاكتتاب بـ"الأكبر لزيادة رأس مال شركة في تاريخ الكويت". وبالتزامن مع صفقة العراق والاكتتاب كانت "زين" تسجّل اختراقاً جديداً في الساحل الغربي لأفريقيا من خلال الاستحواذ على 75 في المئة من شركة "ويست تل" الغانية لقاء 120 مليون دولار.

للمزيد من الإضاءة على تطوّرات الحاصلة في "زين"، سألت "الاقتصاد والأعمال" د. سعد البرّاك عن مجموعة قضايا تتضمن مستقبل قطاع الاتصالات العربي، الأسواق الجاذبة للاستثمار وغيرها. وكان هذا الحوار:

■ **كيف تقرأون حركة الاندماجات والاستحواذات في قطاع الاتصالات العربية؟ وبرأيكم كيف ستؤثر هذه التطورات على تنمية قطاع الاتصالات العربية، تنويع مصادر دخل الشركات، وتحديات إدارة شركات عملاقة تمتد على أكثر من قارة؟**

□ قطاع الاتصالات النقّالة في المنطقة العربية شهد طفرة كبيرة في السنوات الأربع الماضية، سواء على مستوى نوعية الخدمات أو على مستوى تحرير الأسواق. وهذا في حد ذاته شكل منعطفاً مهماً للاستثمارات العربية التي استفادت بدورها من هذه الطفرة. لكن المتتبع لسوق الاتصالات النقّالة في المنطقة العربية سيجد أن حركة الاندماجات لم تبدأ بعد، ولم تشهد المنطقة أي حركة اندماج نستطيع أن نسميها بعينها. ما كان يحدث في الأعوام الخمسة الماضية كان يصب تحت مُسمّى حركات الاستحواذ، وكانت تتم على شركات قائمة. ومجموعة "زين" من أولى الشركات التي نفذت عمليات الاستحواذ في توسّعاتها الاستثمارية، واستطاعت أن تنتشر في 7 بلدان عربية، ثم تبعتها بعمليات استحواذ أخرى في قارة أفريقيا مكنتها من التواجد في 15 دولة أفريقية.

وفي المقابل، كانت هناك شركات عربية أخرى فطنت إلى أهمية التوسّع في أسواق المنطقة وبدأت تشق طريقها لتنفيذ خططها، ومن هنا بدأت تظهر ولأول مرة في تاريخ قطاع الاتصالات في المنطقة العربية شركات إقليمية عربية كبرى.

ومع الانتشار الكبير لهذه الشركات العربية، وتقلص فرص التوسّع عبر رخص جديدة، وحاجة هذه الشركات إلى متابعة نسب النمو في إيراداتها وأرباحها، فإنها ستكون مجبرة على البحث عن قنوات أخرى تواصل من خلالها تعظيم حجم إيراداتها وأرباحها. ومن هنا تشير التوقعات إلى أن سيناريو الاندماجات ربما سيكون السمة الغالبة لقطاع الاتصالات النقّالة في المنطقة العربية للمرحلة المقبلة.

■ **هل تعتقدون أن سوق الاتصالات العربية ستشهد تقلصاً في عدد الشركات العاملة في القطاع مع الارتفاع الكبير للمنافسة وتشبّع الأسواق وتحريرها؟ وهل يمكن تحديداً أن نصل إلى مرحلة تقود فيها السوق 3 أو 4 شركات اتصالات في كل البلدان العربية؟**

فرص السوق الصينية لا تتناسب مع منهجيتنا

□ ما تتحدث عنه نتركه لظروف السوق ومنهجية عمل هذه الشركات. وما ستفرزه السوق في المرحلة المقبلة لاشك انه سيكون في صالح قطاع الاتصالات النقّالة للفترة المقبلة، وعلى الشركات أن تعرف ذلك جيداً. ورغم أن البلدان العربية قد خطت خطوات جدية في عملية تحرير الاتصالات إلا أنها ما زالت تحتاج إلى جهود إضافية أخرى. والملاحظ أنّ الحماسة تأخذنا وتطغى علينا في قراراتنا، وتتغلب على العقلانية في كثير من الأحيان. وهناك من يتعامل بأسلوب غير منطقي وعلمي مع صناعة الاتصالات، مما قد يؤثر عليها. وأرى أنه من الأولى أن يكون التعامل مع الجوانب الاقتصادية من خلال الإحترام الكامل للصالح العام.

أفريقيا وشرق أوروبا الأكثر نمواً

■ **أي من الأسواق العالمية برأيكم هي الأكثر جذباً في المرحلة الحالية لاستثمارات قطاع الاتصالات العربي؟**

□ دعني أوضح أمراً، لقد حقق معدل اختراق واستخدام الهاتف النقّال في الأسواق العالمية تقدّماً كبيراً مقارنة بمرحلة بداية الألفية الجديدة، ومنها أسواق المنطقة العربية. ولكن، باتت هناك أسواق محددة لم تشهد النسب نفسها في معدل الاختراق أو الاستخدام. من هذه الأسواق أسواق شرق أوروبا، والسوق الأفريقية. ولا تتعدى نسب استخدام الهاتف النقّال في أفريقيا الـ 18 في المئة، وهي تملك أعلى نسب نمو على الإطلاق في هذه الصناعة في العالم، ولذلك فقد رصدت مجموعة "زين" هذه المؤشرات وكانت من أولى الشركات العربية التي اقتنصت الفرص الاستثمارية في هذه الصناعة وذلك عندما استحوذت على شركة "سلتل" الدولية التي تملك وتدير الآن 15 رخصة في أفريقيا.

مشروع الشبكة الواحدة في أفريقيا وفي الشرق الأوسط، نموذج لمشاريع زين المستقبلية

■ **ما هو تقييمكم لعمليات التمويل التي أجرتها زين خلال الفترة الماضية على مستويين: الثقة التي تتمتّعون بها، وجاذبية قطاع الاتصالات بالنسبة للجهات التمويلية؟**

□ لقد نفذت مجموعة "زين" خلال توسّعاتها سياسة اقتراض حكيمة، خصوصاً أن معدلات الاقتراض الحالية لدى المجموعة ضمن المعدل الطبيعي والعالمي، وهذا يعود لهذه السياسة الحكيمة التي تنفّذها "زين" في تمويل عملياتها التوسّعية، وهي اكتسبت بذلك ثقة البنوك والمؤسسات المصرفية وثقة المستثمرين وحملة الأسهم، فقد اعتمدت "زين" على مبدأ التنويع في عمليات اقتراضها ما بين التقليدي والإسلامي (المرابحة).

■ **بالنسبة إليكم، ما هي مواصفات خدمات الاتصالات النقّالة التي تمتلك قدرة رفع الربحية في المرحلة المقبلة؟**

□ نحن الآن في عصر تكنولوجيا المعلومات، وشركات الاتصالات عرفت أنها دخلت في تحدي تكنولوجيا نقل المعلومات و"البيانات" (Data). خدمات نقل الاتصالات الصوتية لم تعد الخدمات الوحيدة التي تعمل الشبكات على تأمينها، فخدمات نقل المعلومات باتت مهمة وعملية للغاية، ونمط وسلوك الحياة والسرعة والإيقاع الذي تسير عليه أفرز هذه الثورة من التقنيات، ولذلك باتت الحملات الترويجية لجذب العملاء تنصب في هذا الاتجاه.

خدمة العملاء أولاً

■ **ما هي الملامح الرئيسية لخطة عملكم للفترة المقبلة؟**

□ "زين" مجموعة ناشطة وهي تحتلّ المركز القيادي في قطاع الاتصالات منذ العام 1983 مع أكثر من 24 سنة خبرة في هذا المجال. بدأنا كشركة عاملة في بلد واحد في العام 1983 ولكننا نمونا وانتشرنا في 22 دولة، وكنا أوّل شركة تقدّم ستراتيجية واضحة وهي 3×3×3 التوسّعية، ويبدو أنّ الستراتيجية قد أصبحت مثالاً يُحتذى به للشركات الأخرى على صعيد النموّ والتقدّم في قطاع الاتصالات.

هذه الستراتيجية أدت إلى نجاح "زين" في أسواق منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا والعالم. نحن الآن نفذنا واحداً من أكبر مشاريعنا، بهدف إفادة المشتركين إفادة كبيرة، وهو مشروع الشبكة الواحدة في أفريقيا، الذي يخدم أكثر من نصف سكان قارة أفريقيا في 12 دولة، وهو ما يضيف



القيمة إلى حاجات العملاء ومطالبهم. ونحن نضع خدمة العملاء في أولوياتنا وهذا يمثل بدوره دافعنا إلى النجاح، كما نطمح إلى تأمين نمط عيش وأسلوب حياة جديد وأفضل الخدمات التي "سيسرّ بها" عملاؤنا سواء في حياتهم الاجتماعيّة أم في أعمالهم أم في تسليتهم. نحن نرقّع مهاراتنا مستخدمين في ذلك أفضل التكنولوجيات وأحدثها، كذلك أطلقنا الشبكة الواحدة في الشرق الأوسط، وهي ستسجّل توسّعاً في المستقبل.

لقد أسهمت "زين" بقوة في تطوير البنية التحتية للاتصالات النقّالة وخدماتها في المنطقة، ونحن نعتبر أنّ هناك الكثير من التحدّيات والفرص في تلك السوق ونأمل الاستمرار في دورنا كمحفّز رئيسي لتطور قطاع الاتصالات النقّالة. وعلى صعيد عدد العملاء لشركات المجموعة المنتشرة في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا فقد نتخطى الـ 60 مليوناً في نهاية السنة الحالية.

■ **هل أنتم عاجزون عن دخول السوق الصينية لأسباب خاصة أم تتعلق بالسوق. وسواء كانت الأسباب خاصة أم موضوعية، ما هي وكيف ستتغلبون عليها؟**

□ السوق الصينية سوق كبيرة جداً، ويكفي أنها تمثل خُمس سكان العالم، ولكن الفرص الاستثمارية هناك لا تتوافق مع منهجية ومنظومة عمل مجموعة "زين" للمرحلة المقبلة. ولذلك فنحن لا نفكر في هذا الأمر الآن. وحالياً، تصب المجموعة تركيزها على فرص استثمارية أخرى تتوافق مع منهجية عملها وستراتيجيتها التوسّعية. ■

■■

تنويع عمليات الاقتراض بين التقليدي والإسلامي

■■

انتشار "زين" وعدد مشتركيها

البلد	عدد المشتركين		معدل النمو
	Q1 2008	Q1 2007	(%)
الشرق الأوسط			
الكويت	1,612,951	1,487,114	8.50
الأردن	1,806,793	1,902,092	-5.00
البحرين	528,805	246,631	114.40
لبنان	642,868	575,746	11.70
العراق	7,765,825	3,354,297	131.50
السودان	3,991,611	3,191,826	25.10
مجموع الشرق الأوسط	16,348,853	10,757,706	52.00
أفريقيا			
بوركينا فاسو	1,069,366	613,701	74.20
تشاد	663,678	412,238	61.00
الكونغو برازافيل	1,083,559	754,416	43.60
جمهورية كونغو الديمقراطية	2,493,119	1,849,495	34.80
الغابون	687,307	542,883	26.60
غانا	2,588		
كينيا	1,757,416	2,284,191	-23.10
مدغشقر	754,703	355,869	112.10
مالاوي	755,487	376,248	100.80
نيجر	755,143	459,905	64.20
نيجيريا	12,648,211	7,288,370	73.50
سيراليون	375,960	278,291	35.10
تنزانيا	2,591,345	1,678,213	54.40
أوغندا	1,652,734	589,650	180.30
زامبيا	2,102,788	1,432,463	46.80
مجموع أفريقيا	29,393,404	18,915,933	55.40
المجموع العام	45,742,257	29,673,639	54.20

www.sony-mea.com/bravia



تعرّف على ألوان لم ترَ مثلها من قبل
على شاشة تلفزيون برافيا LCD.

أهلاً بك في عالم الجيل الجديد من المرئيات المبهرة التي تقدّمها لك تكنولوجيا «لايف كولور كريشن» من برافيا. استمتع بطيف واسع من التدرّجات اللونية والتفاصيل الدقيقة، بالإضافة إلى الصورة ذات الوضوح المثالي، والنقاء الذي يجعلها تطابق الواقع بأمانة وذلك من خلال دقة HD 1080p. اجلب برافيا إلى منزلك اليوم. فقد حان وقت الارتقاء إلى مستوى الرؤية المتكاملة.

Full HD 1080 · LIVE COLOUR CREATION · BRAVIA ENGINE · Motionflow

SOUTH AFRICA 2010 FIFA WORLD CUP

Sony is an Official FIFA Partner

BRAVIA

like.no.other™

متوفر لدى: البحرين: أشرفس: ١٧٥٣٤٤٤١ • مصر: شركة بي تيك للتجارة والتوزيع: ١٩٩٦٦ • إيران: شركة إيرانكو التجارية: ٤٤٧٧ (٦٦٤١) • مكتب ممثل شركة سوني–إيران: ٤٩٩٤ (٨٨٨٠)٠٢١ • الأردن – عمان: زكي الغول: ٦٥٦٣٢ ٩٦٢٦٥١ • الكويت: شركة متجر التجهيز والتوزيع ٢٤٣٣٤٠٩ • لبنان – بيروت: الشركة المتحدة للإلكترونيات ذ.م.م.: ٩٦١١٥١٢٠٠٢ • المغرب: أطلانتيك فيجن للتجارة والتوزيع: ٢٢٩٧٤٣٠٠ • عمان: جمبو للإلكترونيات: ٢٤٨١٨٣٥٨ • قطر – الدوحة: شركة ايست ٥١، المها سنتر / سيتي سنتر الدوحة، خدمة العملاء: ٤٣٦١١١١ • البيت الحديث – شارع الكهرباء: ٤٤٢٢٤٣٠ • فيرجن ميغا ستور: ٤٢٥٧٧٨٧ • السعودية: الشركة الحديثة للإلكترونيات المحدودة - مركز الاتصال: ٨٠٠٢٤٤٤٢٠٠ (رقم الهاتف المجاني في السعودية فقط) • سوريا – دمشق: ان تي سي (حواء والعطار) ٩٦٣١١٣٣٢٠٨٣٤ • تونس: تونس أفريفيجن: ٢١٦٧١٣٨٥٣٣٣ • الإمارات – دبي: شركة جمبو للإلكترونيات المحدودة، ذ.م.م.: ٣٥٢٣٥٥٥ • اليمن – صنعاء: الحيدري للتجارة: ٢٧١٨٩٣



رئيس شركة الوطني للاستثمار (NBK Capital):
خدمات نوعية وخيارات استثمارية متنوعة

الكويت-عاصم البعيني

أطلق بنك الكويت الوطني قبل نحو 3 سنوات، شركة الوطني للاستثمار (NBK Capital)، كذراع استثمارية متخصصة بهدف مواكبة التطوّرات المصرفية المتسارعة في المنطقة وارتفاع الطلب على الخدمات المالية والاستثمارية. واختار القيّمون على "الوطني للاستثمار"، عدم حصر نشاط الشركة بالبنك وعملائه كما فعلت بعض الشركات الأخرى. فقد لعبت الشركة منذ تأسيسها دور المستشار الاستثماري للعديد من المؤسسات، منها البنك الأهلي السعودي في عملية استحواذه على بنك التمويل التركي. ويبدو جلياً أنّ NBK Capital تسير بخُطى حثيثة على درب المؤسسة الأم من خلال التركيز على طرح خدمات مالية وفقاً للمعايير العالمية.

"الاقتصاد والأعمال" التقت الرئيس التنفيذي في شركة الوطني للاستثمار صلاح الفليج للإطلاع على المراحل التي قطعتها الشركة، والإنجازات التي حققتها في السنوات القليلة الماضية، وكان هذا الحوار:



صلاح الفليج

■ **ما هي أبرز المراحل التي قطعتها الشركة منذ تأسيسها ؟**

□ انطلقت شركة الوطني للاستثمار (NBK Capital) في العام 2005. وخلال السنوات الماضية شهدت خطوات عدة على طريق اكتمال تأسيسها من خلال نقل بعض الإدارات من مظلة بنك الكويت الوطني إلى الشركة مع التوسّع في طرح الخدمات المتخصصة في كافة المجالات:

صيرفة الاستثمار: قام بنك الكويت الوطني بنقل إدارة صيرفة الاستثمار (Investment Banking) لتصبح تحت مظلة الشركة وتشكل بذلك النواة الرئيسية لها، علماً ان نشاط هذه الإدارة كان يتركز في البداية على إصدار السندات وبعض الخدمات الاستشارية للشركات. ومع مرور الوقت ارتفع الطلب على الخدمات الاستثمارية لتطال خدمات الدمج والاستحواذ، الإصدارات الأولية، الإدراج في الأسواق المالية، الإصدارات الخاصة، وغيرها من الخدمات.

ومن أبرز صفقات الإدارة في العام 2007، دور الشركة كمدير لإدراج أسهم "طيران الجزيرة" و"إيكاروس للصناعات النفطية" و"مجموعة الكوت الغذائية"، في سوق الكويت للأوراق المالية، إضافة إلى إصدار صكوك بقيمة أكثر من 2,5 مليار دولار لصالح "الصناعات الوطنية"، "دار الأركان" السعودية، "العقارات المتحدة" و"إنجازات". أما في خدمات الدمج والاستحواذ، فقد لعبت الشركة دوراً مهماً في عملية استحواذ بنك الكويت الوطني على البنك الوطني المصري، وعلى نسبة 40 في المئة من البنك التركي، بالإضافة إلى استحواذ البنك الأهلي التجاري على بنك التمويل التركي. وقد تجاوزت القيمة الإجمالية لهذه الصفقات الـ 2,2 مليار دولار.

وفي مرحلة لاحقة طرحت الشركة 3 صناديق هي:

– **صندوق الملكية الخاصة:** يبلغ رأس ماله 250 مليون دولار، وهو يهدف إلى الاستثمار المباشر في الشركات الخاصة في دول الخليج وبعض أسواق الشرق الأوسط، ومصر وتركيا، مع التركيز على الشركات المتوسطة وتلك التي تعكس نمواً مستقبلياً. وقد حقق الصندوق عوائد مجزية تفوق الـ 300 في المئة من أول عملية تخارج له، وهي بيع شركة يودوم (Yudum) التركية، إلى شركة عافية العالمية، إحدى شركات مجموعة صافولا السعودية.

– **صندوق الميزانين:** تمّ إطلاقه في العام 2007، وهو الأول من نوعه في منطقة الشرق الأوسط، ويهدف إلى توفير تمويل للشركات، من خلال المزج بين مصدري التمويل التقليديين الاقتراض من جهة، وبيع أسهم في الشركة عن طريق الاكتتاب أو زيادة رأس المال من جهة أخرى. ومن مزايا الصندوق أنه يوفّر فرصة للاستثمار للصناديق الأخرى العاملة في السوق.

– **صندوق الفرص الاستثمارية الكويتي** الذي تمّ بالتعاون مع الشركة الوطنية للأوفست، وهو يعدّ بمثابة قناة استثمارية تتيح للشركات الأجنبية تنفيذ التزامات الأوفست المترتبة عليها نتيجة عقود توريد حكومية.

خدمات الاستثمار: وبالعودة إلى المراحل التي قطعتها الشركة، تمّ في العام

2007 إلحاق إدارة الاستثمار التابعة لبنك الكويت الوطني بالشركة، وهي كانت مولجة في السابق بإدارة كافة الصناديق التي يطرحها البنك. وبعد هذه الخطوة أوكل إلى الشركة إدارة الصناديق، في حين بدأ بنك الكويت الوطني يلعب دور وكيل البيع. وتضم هذه الإدارة 4 أقسام: الوساطة المالية، الأبحاث الاستثمارية، إدارة المحافظ والأصول، وتطوير المنتجات والاستشارات الاستثمارية.

الوساطة المالية: تقدم إدارة الاستثمار خدمات الوساطة المالية وهي مستقلة عن خدمات الوساطة التي توفّرها شركة الوطني للوساطة المالية التي استحوذ عليها البنك. فشركة الوطني للاستثمار تقدم من خلال قسم الوساطة نوعين من الخدمات: الأولى تتمثل في الوساطة عبر الإنترنت (Online)؛ وأما الثانية فهي خاصة بالمؤسسات والشركات ومدراء الصناديق الأجانب والعملاء من ذوي الملاءة المالية، وهي من الخدمات السائدة في الأسواق العالمية، في حين أنها ما زالت قليلة في أسواق المنطقة. وتكمن أهميتها في جذب المستثمر الأجنبي، وتقدم في الوقت نفسه خدمة مميزة للمستثمر المحلي والإقليمي، مع الإشارة إلى ان كلفة هذه الخدمة مرتفعة عن ما هو سائد في السوق لارتباطها بإدارة أبحاث يبني على أساسها المستثمر الأجنبي قراراته الاستثمارية.

إدارة المحافظ والأصول (Mena Asset Management): طرحنا من خلال هذا القسم 3 صناديق: الأسهم الخليجية، الأسهم القطرية، والأسهم الكويتية، علماً أن صندوق الأسهم الخليجية حصد في العام 2006 جائزة (Lipper award) كأفضل صندوق من نوعه في العالم، إذ حافظ على السعر الأساسي، على الرغم من الانخفاض الذي شهدته الأسواق المالية في تلك الفترة. ويدير هذا القسم محافظ العملاء، إما من خلال تقديم النصائح كتحديد قائمة من الشركات التي ينصح الاستثمار فيها، بناءً على أبحاث متخصصة، وهي خدمات مخصصة لأصحاب الملاءة المالية، أو من خلال إدارة كاملة للمحفظة وذلك بعد تحديد بعض الشروط العامة من العميل.

تطوير المنتجات والاستشارات الاستثمارية: هذا القسم مولج بطرح الصناديق العالمية ووضع هيكليتها، على ان تتم إدارتها من قبل مديرين عالميين، ويوفّر للعميل فرصة التواصل مع مدير عالمي وهو قد لا يتوفر له كمستثمر فردي. أما في جانب الاستشارات فيتم من خلالها تحديد التوجهات الاستثمارية للعملاء كتحديد نسبة المخاطرة، توزيع ونوعية الأصول التي يرغب الاستثمار فيها، وعلى أساسها يتم تأسيس محفظة خاصة بالعميل، وهي مخصصة للعملاء من ذوي الملاءة المالية. ويعدّ صندوق الذهبي أحد أهم المنتجات التي طرحت وهو أسس وفقاً لمتطلبات العملاء. وتكمن أهمية التعاون مع مدراء عالميين في الخبرة التي يوفرونها للعملاء في توزيع الأصول بحيث يتم الاستثمار بنسب متفاوتة في مختلف القطاعات، في الوقت الذي تقل فيه تكلفة الاستثمار على العميل بما يؤهل الصندوق لتحقيق عائد أعلى.

تقدّم "الوطني للاستثمار" جميع الخدمات التي تقدمها المصارف الاستثمارية العالمية

تنظيم العلاقة

■ **إذاً نستطيع القول أنّ جميع الصناديق وميزانيتها ستصبح تحت لواء شركة الوطني للاستثمار؟**

□ سيقتصر دور بنك الكويت الوطني بالنسبة إلى صناديق الاستثمار على لعب دور وكيل البيع، في حين أن شركة الوطني للاستثمار أصبحت مسؤولة عن وضع هيكلية الصناديق الاستثمارية، كما انتقل إليها النشاط الاستثماري بمجمله. وبموجب هذا التوجه أصبحت جميع عوائد النشاط الاستثماري تنضوي ضمن ميزانية الشركة، وهو ما مهد لإدارة تطوير المنتجات والصناديق العالمية، وتسويق المنتجات في أسواق لا يتواجد فيها البنك. هذه الخطوات تشكل نوعاً من الاستقلالية، على الأقل الإدارية والمهنية، بين الطرفين. وعلى هذا الأساس أصبحت الشركة تقدم جميع الخدمات التي تقدمها المصارف الاستثمارية العالمية.

■ **يلاحظ أن معظم المنتجات التي تطرحها الشركة موجهة لذوي الملاءة المالية؟**

□ بالفعل معظم الأدوات المطروحة موجهة للمستثمرين من ذوي الملاءة المالية، ولكن لا نريد أن يفهم من ذلك أن الشركة لا تخدم إلا طبقة من المستثمرين، إذ أننا في الوقت نفسه نسعى لخدمة المستثمرين من عملاء الحساب الذهبي في البنك الوطني الذين يتمتعون بخلفية استثمارية أو لديهم ثقافة استثمارية. وعلى سبيل المثال، لا توجد صناديق لدى الشركة يقل الحد الأدنى للاكتتاب فيها عن 1000 دينار، ليس لأن هذا المستثمر لا يملك الخلفية الاستثمارية، ولكننا نريد الابتعاد عن السعي إلى تحقيق عمليات جني أرباح سريعة. وفي هذا السياق أود أن أشير إلى أننا خفضنا الحد الأدنى للاكتتاب في صندوق الأسهم الخليجية، وهو ما دفع الجهات المنظمة في مملكة البحرين، مكان تسجيل الصندوق، إلى فرض بيع وحدات الصندوق إلى شريحة المستثمرين الذين يملكون خلفية استثمارية، وان تكون الشركة اتخذت كافة الإجراءات الكفيلة بأن تعطي المستثمر خلفية واضحة عن كافة تفاصيل الصندوق.

■ **هل يشكل هذا التوجه الرؤية الستراتيجية للشركة؟**

□ تنبثق ستراتيجية عمل "الوطني للاستثمار" من التركيز على الخدمات النوعية أي تلك التي تراعي المعايير المعتمدة في الصناعة الاستثمارية، وهو ما يتم العمل به في كافة الإدارات الرئيسية، كالخدمات الاستشارية في مجال الصيرفة الاستثمارية. وهذه الستراتيجية تنبثق أيضاً من كوننا إحدى شركات بنك الكويت الوطني، وبالتالي علينا العمل وفق خطة نحافظ من خلالها على السمعة والثقة اللتين اكتسبهما البنك. وانطلاقاً من هذا الواقع، نركّز على سبيل المثال في قسم تطوير المنتجات، على طرح أدوات مبتكرة وغير تقليدية، وترجمة لهذا التوجه طرحنا صندوقاً عقارياً في تركيا يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، وكذلك الحال مع الصندوق العقاري في أوروبا، وكان من أهم هذه الصناديق صندوق إسلامي يستثمر في العقار العالمي وهو صندوق مفتوح والأول من نوعه على مستوى العالم، في حين أن الصناديق الأخرى المماثلة مغلقة.

مصر وقطر بعد تركيا ودبي

■ **على خط مواز فقد عملتم على التواجد في بعض الأسواق؟**

□ عندما نقرر التواجد من خلال مكتب تابع للشركة في سوق معينة، يتوقف ذلك على مدى الاستفادة منها. فنحن نتواجد في دبي وتركيا، وقريباً في قطر ومصر. توجهنا إلى دبي وكونها كرست نفسها كمركز مالي في المنطقة، وبالتالي التواجد



إلى جانب المؤسسات والشركات العالمية، وهو ما يسهل الحصول على معلومات تفيد عملاءنا، كما أنّ هذا التواجد يفيدنا كون دبي تستقطب المستثمرين الأجانب الذين نستهدفهم. أما بالنسبة لتركيا فهي من الأسواق الواعدة، وبالتالي نحن بحاجة إلى التواجد فيها بهدف اقتناص الفرص الاستثمارية لعملائنا، كما سبق لبنك الكويت الوطني أنّ استحوذ على نسبة 40 في المئة من رأس مال البنك التركي، وقد وفرت الشركة كافة متطلباتها، كما لعبت دور المستشار بالنسبة إلى البنك الأهلي التجاري الذي استحوذ على بنك التمويل التركي، بالإضافة إلى بيع شركة يودوم التركية من صندوق الملكية الخاصة إلى شركة صافولا السعودية. أما بالنسبة لقطر، فهناك سيولة عالية في هذه السوق، وتسعى الشركات القطرية للبحث عن فرص استثمارية في الخارج، كما هناك شركات أجنبية تتطلع للاستثمار في هذه السوق، ونحن نطمح في الحالتين إلى لعب دور بوابة عبور للمستثمر القطري والأجنبي على حد سواء. وهذا التوجه نسعى إلى تكريسه في السوق المصرية، كما أننا نتطلع من خلال تواجدنا هناك إلى اقتناص فرص استثمارية لعملائنا، مع الإشارة كذلك إلى أنّ الشركة لعبت دور المستشار الاستثماري لصالح البنك في صفقة استحواذه على البنك الوطني المصري.

■ **إلى أي مدى تسير توسّعات الشركة بشكل موازٍ لتوسّع بنك الكويت الوطني؟**

□ توسّعات بنك الكويت الوطني لا تتم عن عبث، بل تأتي نتيجة دراسات متأنية معمقة ووفق خطة ستراتيجية تهدف إلى التواجد في الأسواق الواعدة وتعكس مؤشرات نمو كبيرة في المستقبل، وفي الوقت نفسه تخدم التوجهات الاستثمارية للعملاء. ونحن في شركة الوطني للاستثمار نسعى للاستفادة من تواجد بنك الكويت الوطني في هذه الأسواق والاستفادة من العلاقات التي نسجها مع عملائه. وتواجدنا في مصر إلى جانب البنك الوطني المصري، بحيث نوفر خدماتنا لمن يرغب في هذه السوق، وفي النهاية مع أننا شركة مستقلة ككيان، ولكن توسّعاتنا تتم على أساس توسّعات البنك والاستفادة من عملائه فلولا اقتران اسم الشركة بالبنك لكنا وجدنا صعوبة في توسّعاتنا.

■ **ما هي القيمة المضافة التي حققتها شركة الوطني للاستثمار لبنك الكويت الوطني وعملائه؟**

□ حقق تأسيس شركة الوطني للاستثمار بالنسبة إلى بنك الكويت الوطني الكثير من القيمة المضافة، فمن المعلوم أن هذا الأخير هو مصرف تجاري في حين ان الشركة هي مصرف استثماري، وبالتالي أتى تأسيس الشركة ليكمل نشاط البنك ويحقق تكاملاً في الخدمات التي يحتاجها عملاؤه مع ارتفاع طلب هؤلاء على الخدمات الاستثمارية والمالية. وبالتالي، فالشركة توفّر للعملاء خدمات بمستوى تلك التي يقدمها البنك، بدلاً من أن يذهب هؤلاء للبحث عن أدوات استثمارية في شركات أخرى. أما بالنسبة للقيمة المضافة العائدة للعملاء، فوفرنا لهم من خلال الشركة خدمات مالية وأدوات استثمارية مبتكرة بالمستوى نفسه الذين اعتادوا عليه في البنك.

■■

لم نستثمر في أوراق الرهن العقاري الأميركية رغم الفرص المغرية

■■

منافسة مع المصارف العالمية

■ **في ضوء هذه الرؤية الاستثمارية، من هم منافسو شركة الوطني للاستثمار؟**

□ منافسو "الوطني للاستثمار" هم شركات الاستثمار الأجنبية، وليس بالتحديد شركات الاستثمار العاملة في السوق المحلية. وبالتالي، تأتي المنافسة من المصارف الاستثمارية العالمية. ولتفادي هذه المنافسة، نحن نعوّل بذلك على الخبرة التي تملكها الشركة في السوقين المحلية والإقليمية والتي تفوق خبرة المصارف الاستثمارية العالمية. كما أننا نركّز على شريحة الشركات متوسطة الحجم مع تقديم خدمات بمستوى عالمي. ويدخل كذلك في دائرة منافسة الشركات الإقليمية التي لديها باع في الأسواق، ونحن نتعامل مع هذه المنافسة من خلال تقديم مستوى رفيع من الخدمات الاستثمارية والمالية مع العمل على استقطاب كوادر بشرية لها خبرة طويلة في العمل الاستثماري.

■ **طرحت الشركة أدوات مالية مرتبطة بقطاع العقار العالمي. هل تأثرتم بأزمة الرهن العقاري في أميركا؟**

□ كافة الصناديق التي طرحت والتي تهدف للاستثمار في القطاع العقاري في الأسواق العالمية، استثمرت فقط في أسواق أوروبا وأوروبا الشرقية، بالإضافة إلى الأسواق الآسيوية في الهند والصين، وعلى هذا الأساس جميع الصناديق التي طرحت في الفترة القليلة السابقة حققت عوائد جيدة. وهنا لا بدّ من أن أوضح أن مدير الصناديق العالمية الذي نختاره نحرص على تواصل دائم معه لمتابعة التوجهات الاستثمارية، وبالتالي لا نختار مدراء الصناديق الذين يركزون على قطاع معين، بل نركّز على التنويع في الاستثمار بهدف تنويع المخاطر، على أن يوضح مبررات توجهاته الاستثمارية المبنية على مؤشرات اقتصادية ومعايير محددة ودقيقة. وما يعكس هذا التوجه إحجام الشركة عن الاستثمار في الصناديق التي تستثمر في أوراق الرهن العقاري، وفضلنا عدم الدخول فيها على الرغم من أن العديد من الفرص المغرية طرحت علينا، حتى أننا نصحنا عملاءنا بعدم الاستثمار في هذه القنوات.

■ **إلى أي مدى تقف البيئة التشريعية في الكويت عائقاً أمام طرح منتجات وأدوات مالية واستثمارية؟**

□ كنا نلتقي مستثمرين أجانب يرغبون بشراء أسهم في سوق الكويت للأوراق المالية، إلا ان القوانين لم تكن تجيز ذلك نظراً لارتفاع الضريبة على الاستثمار الأجنبي. وهذا الواقع دفعنا للضغط باتجاه تعديل التشريعات، واستطعنا أن نشكل "لوبي" قوياً، وقد لعبت إدارة بنك الكويت الوطني دوراً مهماً في هذا المجال، إذ أثمرت الجهود عن صدور قانون جديد ألغيت بموجبه الضريبة على الاستثمار الأجنبي، وهو ما ساهم في استقطاب مستثمرين أجانب إلى السوق. ونحن اليوم نعمل على استثمار هذه الجهود لتأسيس هيئة سوق المال كهيئة مستقلة تشرف على سوق الكويت للأوراق المالية، لتواكب الكويت بذلك ما حصل في الأسواق الأخرى، فوجود هيئة مستقلة نابع من الحاجة إلى تعديل بعض القوانين الخاصة بالسوق المالية ورفع مستوى الشفافية. هذه الخطوات تعدّ عاملاً حاسماً في تطوّر الأسواق الناشئة وعند توفير البيئة الاستثمارية الملائمة ستصل نسبة مساهمة المستثمر الأجنبي إلى 40 في المئة من إجمالي الاستثمارات، وهو ما نشهده في العديد من الأسواق الناشئة، كالسوقين المصرية والبرازيلية. ■

أبراج بيروت

تناول إفطارك في الأشرفية الساعة ٩
واحضر اجتماعك في مدينة دبي للإعلام
الساعة ٩:١٠

أبراج بيروت، عنوان الرفاهية الأمثل

تع أبراج بيروت في قلب منطقة الإنتاج الإعلامي العالمية (IMPZ)، لتكون بذلك المشروع السكني الأمثل لجميع المقيمين والعاملين في مدينة دبي للإعلام ومدينة
دبي للإنترنت وقرية المعرفة. فموقعها المميز هذا على تقاطع شارع الإمارات وشارع الخيل يفصلها بدقائق قليلة فقط عن شارع الشيخ زايد ومطار آل مكتوم الدولي

ولعلّ تنوّع الخيارات أمام الراغب بالتملك الحر فيها من شقق الاستوديو وغرف النوم الواحدة والغرفتين يجعل من أبراج بيروت العنوان الأمثل للرفاهية.

تسهيلات تمويلية من دون فائدة.



Escrow Trust Account: 001-1011164-0013
Dubai Land Registration: 01/787/2007

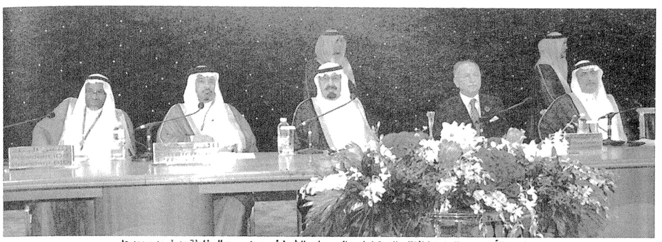
Dubai +971 4 329 5051
Abu Dhabi +971 2 622 7080
UAE Toll-Free 800 PLUS (7587)

info@plusproperties.ae
www.plusproperties.ae









الملك عبدالله بن عبد العزيز في افتتاح الاجتماعات وإلى يساره الشيخ أحمد بن محمد ال خليفة ود. أحمد محمد علي، ومن اليمين: أمين عام منظمة المؤتمر الإسلامي أكمل الدين إحسان أوغلو ووزير المالية السعودي إبراهيم العساف

الملك عبدالله حضر اجتماعاته السنوية البنك الإسلامي للتنمية: يخصص 1.5 مليار دولار لمواجهة أزمة الغذاء

جدّه- باسم كمال الدين

لم تكن اجتماعات مجلس محافظي مجموعة البنك الإسلامي للتنمية الـ 33، التي استضافتها مدينة جدّه كغيرها من الدورات السابقة. فالتحدّيات التي تواجه الدول الأعضاء جسيمة وفي مقدمها أزمة الغذاء، وشكل "إعلان جدة" الرد العملي على ازمة الغذاء وارتفاع أسعاره حيث تقرر تخصيص 1,5 مليار دولار في إطار مبادرته لدعم الدول المتضررة. وعلى الصعيد الداخلي للبنك، فإنّ قضايا إعادة الهيكلة وتطوير العنصر البشري لا يزالان يأخذان حيّزاً أساسياً من اهتمام مجموعة البنك.

وأعطى حضور خادم الحرمين الشريفين الملك عبدالله بن عبد العزيز حفل الافتتاح، مجموعة البنك الإسلامي قوة دفع كبيرة لمواجهة التحدّيات المقبلة. وحملت هذه اللفتة دلالات كبيرة على مستوى رعاية القيادة السعودية للعمل الإسلامي المشترك.

الإيجابية والفعالية سمتان طبعتا الاجتماعات الـ 33 لمجلس محافظي مجموعة البنك الإسلامي للتنمية. وأشاد بأداء البنك للعام 2007 والنتائج المحققة، وأكّدوا حرصهم على تطوير أداء مجموعة البنك لما يعود بالفائدة على جميع الدول الأعضاء. وحملت أوراق العمل المقدمة رؤى واضحة حول كيفية الارتقاء بمستوى الأداء والخدمات المقدمة من خلال الإضاءة على عدد من النقاط.

وكان واضحاً لدى الجميع أنّ المطلوب بالدرجة الأولى هو المحافظة على سلامة الوضع المالي للبنك، بحيث لا يكون التوسّع في تمويل عمليات الشراكة ما بين القطاعين العام والخاص على حساب عمل البنك التقليدي. وفي ضوء المطالبة بالإسراع في إنجاز عملية إعادة الهيكلة والبناء المؤسسي لمجموعة البنك، كانت الدعوة إلى تطوير العنصر البشري والتركيز على استقطاب الكوادر الكفوءة، والاستعانة ببعض الكفاءات من خارج الدول الأعضاء إذا اقتضى الأمر. كما توقف المشاركون عند المكاتب الإقليمية التي أسسها البنك، مشدّدين على ضرورة تحسين أدائها حتى تقوم بالدور المأمول.

واقترح بعض المحافظين تقليص حجم السيولة المرتفعة داخل البنك من خلال رفع حصة الاستثمار، في موازاة استحداث آليات وبرامج تمويل جديدة يكون لها في بعض الأحيان أبعاد قطرية مع ضرورة التوسّع في مساندة ودعم المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر، الأمر الذي يتطلب مستوى أعلى من الالتزام من قبل الدول الأعضاء.

وبالحديث عن تمويل التنمية، برز التوجه نحو الاستفادة من حصول البنك على أعلى درجات التصنيف الائتماني من وكالات التصنيف العالمية الثلاث الكبرى، والذي من شأنه أن ينعكس إيجاباً على تعزيز موارد البنك من السوق مباشرة.

1.5 مليار دولار للغذاء

شكّل "إعلان جدة" الرد العملي لمجلس محافظي مجموعة البنك الإسلامي للتنمية في مواجهة أخطار ارتفاع أسعار المواد الغذائية. فكان أن خصص البنك 1,5 مليار دولار في إطار مبادرته لدعم الدول المتضررة من هذه الأزمة.

وبحسب رئيس مجلس محافظي البنك، وزير المالية البحريني الشيخ **أحمد بن محمد آل خليفة**، فإنّ هذه الحزمة المالية ستسهم في "تعزيز احتياطي الأمن الغذائي وتوفير مدخلات الإنتاج، وفي تعزيز الإنتاجية الزراعية، وتحسين البنية الأساسية الريفية والتسويقية على المدين المتوسط والبعيد". وسيستمر هذا البرنامج على مدى 5 أعوام، حيث سيتولى البنك توفير مليار وخمسين ألف دولار من إجمالي المبلغ المرصود على شكل منح وقروض ميسّرة، فيما تساهم المؤسسة الإسلامية الدولية للتجارة بـ 250 مليون دولار، وتقدم المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص مبلغ 200 مليون دولار.

وسيتجه البرنامج على المدى البعيد إلى البحث عن مشروعات للتنمية والأمن الغذائي وتشجيع مبادرات التعاون ما بين القطاعين العام والخاص، إلى جانب دعم قدرات البحث العلمي في مجال الزراعة وتقديم خطوط تمويل لمشاريع زراعية وتنظيم مؤتمرات لتشجيع الاستثمار في الزراعة، وذلك في إطار دعم الشراكة بين الدول الأعضاء والاستفادة من مواردها الطبيعية والبشرية، وتكثيف التعاون مع المؤسسات الإقليمية والدولية الناشطة في هذا المجال.



رئيس البنك الإسلامي للتنمية مستقبلاً الملك عبدالله بن عبد العزيز

هذا التحدّي "الغذائي" استخلص منه رئيس مجموعة البنك الإسلامي للتنمية د.**أحمد محمد علي** درساً مفاده أنّ السياسات التنموية الوطنية السائدة زادت من تدني إنتاجية القطاع الزراعي حيث أن 60 في المئة من سكان الريف يعيشون على الزراعة التقليدية، في حين أهملت سياسات تمويل التنمية القطاع الزراعي الذي تدهورت حصته من التمويلات التنموية الدولية إلى 3 في المئة فقط. وشدد في هذا السياق على

الملك عبدالله متوسطاً محافظي مجموعة البنك الإسلامي للتنمية



وزير المالية السعودي ابراهيم العساف



من اليمن: وزير الإقتصاد والمالية المغربي صلاح الدين مزوار ونظيره الموريتاني عبد الرحمن ولد حم فزاز



نائب رئيس الوزراء وزير التخطيط والتعاون الدولي في اليمن عبد الكريم الأرحبي

"ضرورة تفعيل صندوق التضامن الإسلامي للتنمية وإلى الإسراع في تمكينه من الموارد اللازمة كي ينجح في مكافحة الفقر".

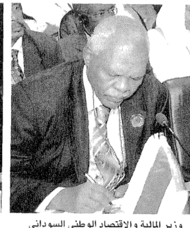
تمويل التنمية

وانسجاماً مع دور مجموعة البنك في دعم التنمية الاقتصادية والتقدم الاجتماعي، شهدت الاجتماعات الـ 33 لمجلس محافظي مجموعة البنك توقيع 4 اتفاقيات تمويلية بقيمة 179 مليون دولار توزّعت على الشكل التالي: تقديم مبلغ 154 مليوناً للشركة الوطنية للطرق في المغرب للمساهمة في إنشاء الطريق الرابط بين مدينتي تازة وجدّه ومشروع الطريق السريع الرابط بين مدينتي فاس وجدّه؛ اتفاقية قرض بنحو 15 مليوناً لصالح أفغانستان للمساهمة في مشروع الطاقة الكهربائية؛ واتفاقية قرض أخرى للمساهمة في مشروع تطوير القطاع الزراعي والمياه في منطقة الباشتون.

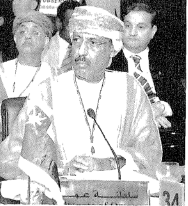
وفي إطار سعيه إلى تطوير العنصر البشري، قرر البنك تخصيص ما يعادل 5 في المئة من صافي دخله المتوقع في السنة المالية 2008 لتمويل منح المساعدات الفنية للعام 2009، على أن لا يقل المبلغ المخصص عن 5 ملايين دولار.

كما تمت الموافقة على تخصيص ما يعادل 2 في المئة من صافي دخل البنك المتوقع في السنة المالية الحالية، لصالح برنامج البنك للمنح الدراسية للمتفوقين، على أن لا يقل المبلغ عن مليونين دولار.

وتدرك مجموعة البنك الإسلامي للتنمية أن العلاقة ما بين التنمية والمال وثيقة وأنّ التنمية لا تتحقق من دون مال. من هنا يُعوّل على الصيرفة الإسلامية للعب دور في دفع عجلة التنمية في الدول الأعضاء. وقد أشار رئيس مجموعة البنك إلى أن "البنك لن يدخر جهداً في إيجاد الآليات الملائمة لتمكين المصارف والمؤسسات الإسلامية من تلبية احتياجات المستثمرين"، وأعلن عن "التزام البنك بلورة أدوات تمويل وتثمير حديثة تستجيب لتعقيدات الأسواق، وتوافق أحكام



وزير المالية والإقتصاد الوطني السوداني د. عوض أحمد الجاز



أمين عام وزارة المالية العماني درويش بن اسماعيل البلوشي

الشريعة الإسلامية، وتحفّز صيغ الترابح بالعمل التنموي الملموس، وتوسّع الخيارات أمام الصناديق السيادية والأموال الخاصة لاستغلال الموارد المتوافرة في دولنا الأعضاء أحسن استغلال".

"نجاح الأمس لا يؤمّن الغد"

كان العام 2007 حافلاً بالإنجازات على مستوى مجموعة البنك الإسلامي حيث قدم البنك نحو 2,66 مليار دولار كتمويلات لمشاريع إنمائية، بنمو بلغت نسبته 21 في المئة مقارنة بالعام 2006. وبإدراج التجارة وسائر العمليات الأخرى، يكون البنك قد قدم نحو 5,48 مليارات دولار على شكل تمويلات خلال العام الماضي، وبلغ صافي دخله 258 مليون دولار مقارنة بـ 184 مليوناً للعام 2006، أي بزيادة 40 في المئة.

لكن حجم التحدّيات التي تواجهها الدول الأعضاء يتطلب تفعيل عمل البنك والاستفادة القصوى من الموارد المتاحة. وبحسب د. **علي** فإنّ "عنوان الإصلاح هو أن نجاح الأمس لا يؤمن الغد، ولا بد من زيادة معتبرة في النمو ومن تطوير عميق لطرق العمل. فالتغيير فرصة لتنمية طاقات البنك وتوجيهها لدعم الإنتاجية والفعالية". ويأتي كلام رئيس البنك انطلاقاً من رؤية البنك للعام 2020 والرامية إلى تطوير مجموعة البنك حتى ترتقي إلى مصاف مؤسسة عالمية من الدرجة الأولى. ■

■■

إعادة هيكلة وتطوير العنصر البشري

■■

الصيرفة الإسلامية مفتاح لتمويل التنمية في الدول الأعضاء

■■

لتستمتع بالنكهة الأصيلة، تحتاج لخبرة محلية

أليست التجارب هي المتعة التي نكتسبها من السفر، وهي التي تشدنا إليه؟ لذا، نقوم في إنتركونتيننتال بتوظيف خبراتنا المحلية لكي نضمن لك الاستمتاع بكل ما يجعل وجهة سفرك تجربة فريدة. ولأجل هذا، يبذل فريق الكونسييرج العامل لدينا كل ما في وسعه لمنحكم مزيداً من المتعة في رحلة أعمالكم يمكننا على سبيل المثال تنظيم حفل عشاء بدوي في الصحراء أو رحلة لزيارة مدافن سقارة في مصر. ومع افتتاح إنتركونتيننتال الخبر في المملكة العربية السعودية و إنتركونتيننتال دبي فستيفال سيتي في دولة الإمارات العربية المتحدة، سيتوفر مزيد من الوجهات الملهمة بانتظار استكشافكم.

هل تعيش حياة إنتركونتيننتال؟



اغتنم ضمان الحصول على أقل الأسعار عند الحجز عبر الموقع
intercontinental.com

البنك الاسلامي للتنمية: سيرة نجاح

.... بقلم: د. عبد الله بن إبراهيم القويز* ....

بناءً على دعوة كريمة من معالي د. **أحمد محمد علي**، رئيس مجموعة البنك الاسلامي للتنمية شاركت ضمن مجموعة من الأعضاء السابقين والحاليين في مجلس المديرين التنفيذيين ونواب الرئيس السابقين والحاليين للبنك بأعمال حلقة نقاشية لشحذ الأذهان بهدف استشراف مستقبل البنك، عقدت في مقرّ البنك في جدّه (6 أبريل 2008). وكم كنت سعيداً عندما لاحظت أنّ البنك مازال يتمتّع بالحيوية والديناميكية نفسهما اللتين سادتا أعماله قبل أكثر من 5 سنوات عندما كنت مديراً تنفيذياً ممثلاً للمملكة العربية السعودية في مجلس ادارته.



بدأ البنك عملياته بصورة رسمية في مدينة جدّه بتاريخ 20 أكتوبر 1975. ويهدف، كما تشير أدبياته، إلى دعم التنمية الاقتصادية والتقدم الاجتماعي لشعوب الدول الأعضاء والمجتمعات الإسلامية في الدول غير الأعضاء مجتمعةً ومنفردة وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية.

من ضمن الأوراق التي عرضت على الحلقة النقاشية المشار إليها أعلاه تقريراً من لجنة أنشأها البنك في مارس 2005 تمّ اختيار أعضائها من الشخصيات الإسلامية البارزة على رأسهم معالي د. **مهاتير محمد**، رئيس وزراء ماليزيا السابق بهدف تكوين رؤية للبنك حتى العام 2020. توصلت هذه اللجنة إلى أنّ رسالة البنك تقتضي منه إعطاء الأولوية "... لتعزيز التنمية البشرية الشاملة مع التركيز على تخفيف وطأة الفقر وتحسين الأحوال الصحية والتعليم والحوكمة". كما أوصت بضرورة قيام البنك بتحسين أدائه والارتقاء بخدماته وزيادة اتصاله بدوله الأعضاء والتخفيف من المركزية في اتخاذ قراراته وأن يعمل على تعبئة المزيد من الموارد.

يبلغ عدد أعضاء البنك حالياً 56 دولة؛ ولكي تكتسب الدولة عضوية البنك لا بدّ لها أن تكون عضواً في "منظمة المؤتمر الاسلامي" وأن تسدّد مساهمتها في رأس المال، وأن توافق على الشروط والأحكام التي يقرّها مجلس محافظي البنك (وزراء المالية).

وفي تقديري فإن البنك قد نجح في مهمته حيث فشل الآخرون، في مجالات أربعة:

1 – الاستجابة لطلب قسم كبير من المتعاملين في السوق المالية، والمساهمة في تشجيع إنشاء البنوك الإسلامية والأدوات المالية الإسلامية وإيجاد المؤسسات المنظّمة والمساعدة على حُسن سير هذه السوق.

2 – رفع المستوى المعيشي وتسريع معدلات التنمية الاقتصادية لأعضائه عن طريق توفير المزيد من القروض والتسهيلات المالية والمساهمة في اقامة المشاريع.

3 – زيادة الترابط الاقتصادي بين الدول الإسلامية عن طريق تشجيع التبادل التجاري في ما بينها وتوفير التمويل اللازم لذلك.

4 – المساهمة في محاربة الفقر في العديد من الدول الإسلامية وعلى الأخص الدول الأعضاء الأقل نمواً.

ويمكن الإضاءة على هذه المجالات من خلال الآتي:

الصناعة المالية والمصرفية الإسلامية:

أ. عمل البنك منذ إنشائه على إيجاد الظروف ووضع الأنظمة والأطر القانونية وبناء المؤسسات الهادفة إلى تنمية وتنظيم الصناعة المصرفية الإسلامية والترويج للتمويل الاسلامي والمساهمة في إنشاء المصارف الإسلامية وأدوات التمويل الاسلامي الأخرى، حتى قارب عدد البنوك الإسلامية التي تمّ افتتاحها 300 بنك تعمل في أكثر من 38 بلداً وتدير ما يقارب الـ 300 مليار دولار بالإضافة إلى أكثر من 200 مليار تديرها النوافذ الإسلامية لدى البنوك التقليدية.

ب. ساهم البنك بفعالية في إنشاء سوق مالية إسلامية وإيجاد الأدوات اللازمة لحسن أداء وديناميكية هذه السوق حتى زاد عدد الصناديق المنشأة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية على 250 صندوقاً تزيد موجوداتها على 11 مليار دولار، كما جاوزت مبالغ الصكوك التي تم إصدارها 18 مليار دولار وهي تتزايد بمعدلات سنوية عالية تصل إلى خانتين مئويتين.

ج. شجّع البنك إنشاء شركات للتأمين وإعادة التأمين (التكافل) حتى قارب عددها الـ 100، تقارب أقساط التأمين فيها 5 مليارات دولار وتغطي تأميناً يزيد على 20 ملياراً؛ كما شجّع البنك إنشاء مؤسسات مالية إسلامية غير بنكية مثل شركات المضاربة والايجارة ومؤسسات التقسيط والشركات العقارية، بما في ذلك شركات بناء وتمويل المساكن ومؤسسات رأس المال الجريء والتي قد تصل حالياً المبالغ التي تحت تصرفها جميعاً إلى 5 مليارات دولار.

رفع المستوى المعاشي وتسريع معدلات التنمية عن طريق تقديم القروض والتسهيلات المالية وإقامة المشاريع:

بلغ صافي مجموع القروض والتسهيلات المالية التي قدمها البنك لأعضائه منذ إنشائه وحتى نهاية العام 2007،

51 مليار دولار مقسمة بين تمويل التجارة في حدود 30 مليار دولار وتمويل المشاريع في حدود 21 ملياراً. و أظهرت الدراسات أنّ متوسط معدلات النمو الاقتصادي للدول الأعضاء زاد بنسبة 0,49 في المئة سنوياً نتيجةً للعمليات التمويلية التي وفرها البنك لأعضائه خلال الفترة 2000 إلى 2006.

التجارة البينية كأداة لمزيد من الترابط بين الدول الأعضاء:

بدأ البنك عمليات تمويل التجارة، استيراداً وتصديراً)، لدوله الأعضاء منذ العام 1977. ومنذ ذلك التاريخ وحتى نهاية العام 2008 موّل البنك 1934 عملية تجارية وصل مجموع مبالغها إلى 30 مليار دولار وذلك باستخدام عدد من النوافذ التي أنشأها لخدمة الاحتياجات التمويلية للدول الأعضاء وخدمة المستثمرين الراغبين في اللجوء إلى الأدوات الإسلامية لاستثمار أموالهم.

أظهرت الدراسات أنّ نصيب الدول الإسلامية من الصادرات الدولية ارتفع منذ العام 2002 وحتى العام 2006 بمعدل سنوي وصلت نسبته الى 7,9 و 8,1 و8,8 و 9,6 و 10,2 في المئة على التوالي. وقد صاحب ذلك زيادة في الصادرات البينية من 63 مليار دولار إلى 166 ملياراً أي بمعدل زيادة سنوية نسبتها 27,4 في المئة وكذلك زيادة في الواردات البينية من 61 مليار دولار إلى 177,2 ملياراً أي بمعدل 26,5 في المئة.

كما أظهرت تلك الدراسات أنّ زيادة التجارة الدولية للدول الأعضاء بمعدل 5 في المئة سنوياً سيزيد معدل نموّها الاقتصادي بما نسبته 0,3 في المئة، لذلك أعطت القمة الإسلامية الاستثنائية الثالثة التي عُقدت في مكة المكرمة العام 2005 أهمية خاصة لزيادة التبادل التجاري بين الدول الأعضاء، حيث تبنّت زيادتها إلى 20 في المئة خلال 10 سنوات، والسعي لتوقيع اتفاقية للتجارة الحرة بين أعضاء منظمة المؤتمر الإسلامي. وبدأ البنك بالاستعداد لهذه الانطلاقة وذلك بدمج جميع النوافذ التي تقوم بتمويل التجارة في جهاز واحد أنشئ كمنظمة دولية هي "المؤسسة الإسلامية لتمويل التجارة" برأس مال مصرّح به قدره 3 مليارات دولار والمكتتب بمبلغ 750 مليون دولار. ولاقت هذه الخطوة ترحيباً كبيراً من الدول الأعضاء ومن مؤسسات التمويل الاقليمية والدولية.

محاربة الفقر ■

ساهم البنك منذ إنشائه في تقديم تمويل ميسّر جداً لأعضائه من الدول الإسلامية الأقل نمواً (معظمها تقع في القارة الأفريقية جنوب الصحراء)، وشمل ذلك تمويل التجارة والمساعدات الخاصة والقروض الميسّرة جداً والتي قدمت من دون رسوم تذكر ولمدة تتراوح ما بين 15 و25 سنة؛ وبلغ مجموع هذه التسهيلات قرابة الـ 11 مليار دولار.

كما بدأ البنك منذ عقد من الزمان بإعطاء القطاع الاجتماعي أولوية خاصة حيث قرر اعتماد 50 في المئة من قروضه لهذه الدول ليكون الصرف منها منحصراً في القطاع الاجتماعي. فأعطى أولوية لإيجاد الوظائف وتنمية الريف بما في ذلك توفير الكهرباء والمياه الصالحة للشرب ونشر التعليم والخدمات الصحية.

وبناءً على قرار مؤتمر القمة الاسلامي الاستثنائي الثالث الذي عُقد في مكة المكرّمة خلال شهر ديسمبر 2005 تم تأسيس صندوق خاص ضمن مجموعة البنك سُمّي "صندوق التضامن الاسلامي للتنمية" خصص له مبلغ 10 مليارات دولار يتم استثمارها كوقفية تخصص مواردها لتنمية الدول الإسلامية الأقل نمواً (معظمها من الدول الأفريقية جنوب الصحراء). وقد أعلنت المملكة العربية السعودية تبرعها بمبلغ مليار دولار لهذا الصندوق. وانسجاماً مع هذا التوجّه قام البنك بوضع برنامج للسنوات الخمس المقبلة يموّل من عوائد هذا الصندوق ومن أية موارد اضافية يحصل عليها البنك. وسيركّز هذا البرنامج على التدريب والتعليم وتمويل المشاريع متناهية الصغر ومحاربة الأوبئة الفتاكة مثل نقص المناعة والملاريا وتوفير الخدمات الصحية والمياه الصالحة للشرب؛ وسيعتمد نجاح هذا البرنامج على الشراكة بين الحكومات المركزية والسلطات المحلية ومنظمات المجتمع المدني.

لماذا نجح البنك دون غيره من مؤسسات التنمية؟

في تقديري وبحكم معايشتي لعدد من مؤسسات التنمية الاقليمية والدولية هناك عاملان رئيسيان ساهما في نجاح البنك:

الأول: الموقف الداعم من قبل الدولة المضيفة. فقد شجعت المملكة العربية السعودية البنك على التقدم بمبادرات زيادة موارده وتوسيع عملياته. فهي الدولة السبّاقة إلى تشجيع البنك على الزيادات المتتالية في رأس ماله واستخدام ما لديها من رصيد سياسي لتشجيع الدول الأخرى على القبول بهذه الزيادات؛ كما ساهمت بسخاء في توفير موارد مالية للنوافذ الأخرى التي اقترحها البنك، يدفعها لذلك الايمان بوحدة مصير الأمة ونجاح البنك بالتصدي للقضايا التنموية للدول الإسلامية. ويكفي للتدليل على ذلك القفزات المتتالية في رأس المال المصرح به من 2000 مليون دينار اسلامي عند التأسيس (يساوي الدينار الاسلامي وحدة واحدة من حقوق السحب الخاصة حسب صندوق النقد الدولي) إلى 30 ألف مليون دينار اسلامي في الوقت الحاضر، ولرأس المال المصدر من 750 مليون دينار اسلامي عند التأسيس إلى 15 ألف مليون دينار اسلامي في الوقت الحاضر. وآخر هذه المبادرات إعلان خادم الحرمين الشريفين في مؤتمر القمة الاسلامي الاستثنائي الثالث في مكة المكرمة بتبرّع المملكة بمبلغ مليار دولار للمساهمة في حشد الموارد لـ"صندوق التضامن الاسلامي"، وكما سبقت الاشارة.

ولم يسبق للمملكة أن تدخلت في شؤون إدارة البنك أو توجيه عملياته بما يخدم مصالحها أو توظيف المحسوبين أو الاستفادة من نشاطات وقروض البنك لترويج منتجاتها أو تفضيل مقاوليها.

الثاني: الكفاءة الادارية التي تسيرها روح الرسالة، فكل فكرة تطرح وكل مبادرة يتم تبنيها وكل مشروع يقدم كان دائماً الهدف منها تحقيق النمو الاقتصادي والسلام الاجتماعي للأمة وتقدمها العلمي والتقني ومحاربة ما تعانيه من الفقر والمرض والجهل. وحتى على المستوى الشخصي نجد أن رئيس البنك ليست له أهداف أو طموحات في الحياة إلّا رقي البنك ونمو عملياته وزيادة موارده وتقديم المزيد من الخدمات في سبيل الرخاء الاقتصادي والتقدم الاجتماعي للأمة. ورغم تقدم سنه إلاّ أنّه أول الداخلين إلى بناية البنك في

الصباح الباكر وآخر المغادرين، وهو دائم التجوال في العالم الاسلامي ويزور الدول الصغيرة قبل الكبيرة لتلمُّس احتياجاتها والاستماع إلى توجيهات مسؤوليها من دون أن يكون بصحبته مساعدون أو مرافقون أو خدم يحملون أمتعته أو يهتمون بشخصه. وإجازاته السنوية لا تزيد على 17 يوماً يسرقها بعد الاجتماعات السنوية لكل من البنك الدولي وصندوق النقد الدولي. وللمقارنة فإنّ الاجازات السنوية لأحد مدراء صناديق التنمية العربية الكبيرة لا تقل عن 4 أشهر في السنة، كما أنني لا أتذكر أنّ هذا المدير منذ أن تسلّم وظيفته الحالية قبل أكثر من 20 عاماً قد قام بزيارة أهم وأقرب دولة مساهمة في الصندوق الذي يديره وهي المملكة العربية السعودية.

تعبئة الموارد ■

يمكن النظر إلى 4 مجالات على الأقل أتبعها البنك لتعبئة المزيد من الموارد لتمويل عملياته:

1 – الزيادات المتتالية في رأس ماله – كما سبقت الاشارة – واستحداث مؤسسات ونوافذ جديدة للقيام بأعمال محددة (المؤسسة الإسلامية لتنمية النظام الخاص، المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات والمؤسسة الإسلامية لتمويل التجارة). ويوجد حالياً تحت تصرف هذه المؤسسات مبالغ تصل إلى 1500 مليون دولار. يذكر هنا أنه ونتيجةً لنجاح البنك في مهمته التنموية، فإنّ الدول الإسلامية الرئيسية أصبحت تتسابق على زيادة مساهماتها في رأس ماله وإيجاد أعضاء دائمين يمثلونها في مجلس إدارته، حيث وصلت مساهمات 7 دول من أعضائه الـ 56 الى ما نسبته 77,7 في المئة من رأس ماله.

2 – إنشاء صناديق استثمارية يتبناها البنك أو يديرها كمضارب ويساهم فيها الآخرون بهدف الربح، ويستخدم البنك مواردها لزيادة عملياته في الدول الأعضاء مثل محفظة البنوك الإسلامية وصندوق حصص الاستثمار وصندوق استثمار ممتلكات الوقف وصندوق الهياكل الأساسية. وتبلغ الموارد التي تمت تعبئتها عن طريق هذا المصدر 1700 مليون دولار إستطاع البنك عن طريقها تمويل 524 عملية وصلت مبالغها إلى 6,5 مليارات دولار.

3 – القيام بعمليات التمويل أو الادارة نيابةً عن الآخرين ومن ذلك مشروع المملكة العربية السعودية للإفادة من الهدي والأضاحي، وإدارة كل من "صندوق انتفاضة القدس" الذي يبلغ رأس ماله 200 مليون دولار و"صندوق الأقصى" الذي يبلغ رأس ماله 800 مليون دولار، وإدارة برنامج المصرف العربي للتنمية في أفريقيا لتمويل التجارة العربية الأفريقية والذي سيصل المبلغ المخصص له إلى 100 مليون دولار، وسبق أن أجرى عمليات تمويلية في 14 دولة أفريقية وصلت مبالغها إلى 188 مليون دولار.

4 – اللجوء إلى السوق المالية الاقليمية والدولية عن طريق إصدار أدوات الدين المنسجمة مع أحكام الشريعة الإسلامية، مثل عمليات المرابحة المعاد تدويرها والصكوك، والتي أصدر البنك منها ما يقارب الـ 900 مليون دولار ولاقت استقبالاً جيداً من السوق المالية الدولية.

ونتيجةً لذلك فإنه من المتوقع أن يقوم البنك بالتوسّع في إصدار الصكوك، مدعوماً بالتصنيف الجيد الذي حصل عليه من مؤسسات التصنيف الدولية. وفي هذا الصدد لا بدّ من الإشارة إلى الملاحظة التي أكدها معالي وزير المالية السعودي د. **إبراهيم العساف** أثناء افتتاحه للحلقة المشار إليها: ..."لعلّ ما يؤكد تطور البنك واحتلاله لمركز مرموق بين مؤسسات التمويل الدولية حصوله مؤخراً على أعلى تصنيف ائتماني للمدى الطويل مع تأكيد التصنيف قصير الأجل. إنّ الحصول على التصنيف الجديد وإدراج البنك كمؤسسة مالية تنموية متعددة الأطراف ذات درجة مخاطر صفر من قبل كل من لجنة بازل للاشراف المصرفي والبرلمان الأوروبي مؤخراً، هو أمر بالغ الأهمية وله دلالاته على سمعة ومكانة مجموعة البنك الاسلامي للتنمية، ويعكس قناعة مؤسسات التصنيف العالمية بملاءة البنك المالية وما يحظى به من كفاءة وشفافية في هذا المجال...".

ملاحظات ختامية ■

أثناء سعي البنك لتعبئة المزيد من الموارد لتوسيع عملياته الهادفة إلى دعم البرامج التنموية للدول الأعضاء لا بدّ أن يضع ضمن أولوياته المزيد من اللجوء إلى الأسواق المالية الاقليمية والدولية. وفي هذا الصدد يمكن إبداء الملاحظات التالية:

أ. كان البنك سبّاقاً إلى تبني فكرة الصكوك والترويج لها واستخدامها في عملياته التمويلية وتشجيع أعضائه على ذلك، إلاّ أنّه عندما تفجر النقاش حول آلية وشرعية هذه الصكوك كان البنك غائباً تقريباً عن الساحة، فلم يسمع له رأي أو موقف مدافع أو مخالف أو مقرّب لوجهات النظر. ونظراً لأهمية هذه الأدوات لتعبئة الموارد التي يحتاجها البنك وفي منظومة التمويل الاسلامي لا بدّ من رعايتها وحمايتها وشفافيتها ونقائها من كل الشبهات.

ب. يعمل البنك باستمرار على ابتكار أدوات تمويل جديدة في مجالات التجارة والاستثمار والتأمين ...إلخ. ولتشجيع الدول الأعضاء والمستثمرين الآخرين على المساهمة في هذه الأدوات والمؤسسات يقتطع البنك لنفسه حصصاً مؤثرة في رؤوس أموال هذه الأدوات. قد يكون من المناسب حصر مساهمة البنك بنسب قليلة من رؤوس أموال هذه المؤسسات أسوةً ببنوك وشركات الاستثمار الدولية طالما أن البنك يحتفظ لنفسه بإدارة هذه المؤسسات كمضارب.

ج. أثناء عمليات توسيع وزيادة نوافذ البنك المختلفة ولجوء هذه النوافذ من وقت لآخر الى الأسواق المالية لتمويل عملياتها، قد تتنافس هذه النوافذ والمؤسسات في ما بينها. لذا لابدّ من وضع تصوّر لمعالجة ذلك في حال بروزه مستقبلاً وإعادة هيكلة دوائر البنك لتكون قادرة على التعامل مع مثل هذه الظاهرة. ولا أدلّ على ذلك من استخدام موارد صناديق حصص الاستثمار ومحفظة البنوك الإسلامية اللذين تديرهما إدارة الأصول في البنك لتمويل عمليات البنك العادية والصفقات التجارية عن طريق المؤسسة الإسلامية لتمويل التجارة، وأن تلجأ هذه المؤسسة تدريجياً إلى السوق المالية مباشرةً لتمويل عملياتها وأن تقوم في فترة لاحقة بإنشاء صناديق استثمارية متخصصة لتمويل تجارة أنواع مختلفة من السلع وإصدار الصكوك المبنية على البضائع التي يتم تمويل تجارتها. ■

* اقتصادي سعودي



رأي

السيولة النقدية

تفاجأ البعض بإعلان دولة الإمارات نيّتها إصدار سندات خزينة، في الوقت الذي تتمتّع فيه بأعلى فائض نقدي نتيجة ارتفاع أسعار النفط. تمثلت الأسباب المعلنة للخطوة بتثبيت سعر صرف درهم الإمارات وتعزيز إيرادات الموازنة، علماً بأنّ الدرهم لا يحتاج إلى تثبيت، حيث أنّ سعر صرفه مرتبط بشكل مباشر بالدولار الأميركي؛ كما أنّ إيرادات الدولة هي على أعلى مستوياتها التاريخيّة وتقدّر بنحو 34,9 مليار درهم لعام 2008.

إلاّ أنه يمكن رصد العديد من العوامل وراء الاتجاه إلى إصدار السندات وضرورة وجود سوق لسندات الخزينة المحلية، أبرزها الحاجة إلى إيجاد سندات دين طويلة الأجل لفترات تصل إلى 20 و30 سنة، بما يسمح من جهة للسلطات النقدية باستخراج "منحنى مردود" (yield curve) طويل الأمد يمكنها استخدامه كأداة أساسية في إدارة سياساتها النقدية، ويساعد من جهة أخرى رجال الأعمال على التحوّط إزاء المضاربة على العملة ومعدّلات الفوائد عليها. وكانت المضاربات على عملات الخليج عامة، ودرهم الإمارات خاصة، كثيفة في الأشهر القليلة الماضية، حيث أحدثت اختلالات عديدة في أسعار الفوائد كان من الممكن إزالتها لو كانت هناك سندات خزينة بآجال عديدة يمكن استعمالها في إدارة السيولة وتأمين الاستقرار ما بين العرض والطلب في الاستحقاقات المختلفة.

وقد ظهرت أهمية توفير الاستقرار والعمق في السوق النقدية في ظلّ تزايد المشاريع الكبرى طويلة الأمد والتي تحتاج إلى الاعتماد على أسعار فوائد فعلية للآجال البعيدة، وليس على احتسابات فردية ومعادلات فرضية لأسعار فوائد مستخرجة من آجال وعملات مختلفة كما هي الحال الآن. أضف إلى ذلك عاملاً آخر يُبيّن مدى أهمية إنشاء سوق محلية لسندات الخزينة وهو أنّ دولة الإمارات، على الرغم من سعيها الستراتيجي الملفت إلى تنويع الاقتصاد وتخفيف اعتماده على النفط، لا تزال تشكو من ضعف التنوّع في إيراداتها، حيث أنّ نحو ثلثي مواردها المالية يأتي من مصدرين فقط، وهما 44 في المئة من مساهمات إمارتي دبي وأبوظبي و21 في المئة تقريباً من شركة "اتصالات" وحدها، ما يؤكّد مدى الحاجة إلى التنويع في مصادر دخل الدولة.

خاص ... خاص ... خاص

بي. أن. بي. باريبا يتوسّع في السعودية

ينتظر أن يستحصل "بنك بي. أن. بي. باريبا" الفرنسي، على رخصة من هيئة السوق المالية، لتأسيس شركة تابعة مملوكة من قبله بالكامل ومتخصصة في الصيرفة الاستثمارية. وتأتي هذه الخطوة، بعد أشهر قليلة من تملّك البنك حصة قدرها 25 في المئة من شركة صائب لإدارة الأصول، التابعة للبنك السعودي للاستثمار.

"المستثمر الوطني" نحو الاكتتاب العام والإدراج

عُلِم أنّ شركة المستثمر الوطني الإماراتية والمتخصصة في قطاع الصيرفة الاستثمارية، تسعى إلى طرح أسهمها على الاكتتاب العام وإدراجها في بورصة أبوظبي؛ وذلك فور إقرار الهيئات المعنية في دولة الإمارات التعديلات المتعلّقة بنسبة الأسهم الواجب قانوناً إدراجها، والمحدَّدة حالياً بـ 55 في المئة، فيما هناك توجه لخفضها إلى حدود تتراوح التكهنات حولها ما بين 30–35 في المئة.

مصرفان إسلاميان يؤجلان بدء نشاطهما في لبنان

مصرفان إسلاميان جديدان يتردّدان في بدء أعمالهما في لبنان على رغم إتمام الجوانب القانونية والإدارية بما في ذلك تكوين الرساميل والحصول على التراخيص المطلوبة، وذلك على خلفية الأوضاع السياسية. وعُلم أن كبار المساهمين في المصرفين، وهم غير لبنانيين، أبلغوا الجهات المعنية أنهم سينظرون جدياً في بدء الأعمال بعد تشكيل الحكومة اللبنانية الجديدة وتلمّس خطوات جدّية في ترسيخ الاستقرار السياسي والأمني.

المحتويات

بعد زيادة رأس ماله وتوسيع قاعدة مساهميه

المصرف الخليجي التجاري ينطلق بروحية جديدة


إبراهيم حسين إبراهيم

البحرين- طارق زهنان

قرابة 4 أعوام انقضت على تأسيس بيت التمويل الخليجي، مصرف تجاري إسلامي مملوك من قبله بالكامل، حمل بدايةً اسم بيت التمويل الخليجي - بنك تجاري، وسرعان ما انطلق في تكوين شخصيته المستقلة، حيث انتقل إلى مقر رئيسي خاص به، ضمَّ أيضاً أول فروعه، ثمَّ قام بتغيير هويته إلى المصرف الخليجي التجاري. ولكن حجم التحوُّلات التي شهدها هذا المصرف منذ تأسيسه، لم تقتصر فقط على الاسم والمقرّ، بل انعكست أيضاً في ارتقائه سُلّم النموّ بوتيرة متصاعدة ومستمرة.

نجح التقرير السنوي للعام 2007 الخاص بـالمصرف الخليجي التجاري في توصيف الأحداث التي شهدها المصرف خلال السنة الماضية، عندما حمل عنوان "نموٌّ راسخ". فقد خطا المصرف الخليجي التجاري طوال العام الماضي، خطوات جبَّارة على طريق التحوّل من ذراع مصرفية تجارية لـ بيت التمويل الخليجي، إلى مؤسسة مالية خليجية متكاملة الخدمات؛ بدءاً بالزيادة الكبيرة في رأس مال المصرف المدفوع، مروراً بتوسيع قاعدة المساهمين في المصرف، وانتهاءً بتنويع باقته من المنتجات والخدمات المصرفية الاستثمارية والتجارية.

تنمية القاعدة الرأسمالية

عن تلك التحوُّلات، يتحدَّث الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة المصرف **إبراهيم حسين إبراهيم**، قائلاً: "خلال العام 2007، قام المصرف بتنفيذ خطوتين ستراتيجيتين، تمثلت الأولى بزيادة رأس المال المدفوع من 30 إلى 100 مليون دينار بحريني (نحو 376 مليون دولار)، حيث تولى بيت التمويل الخليجي، بوصفه آنذاك الجهة المالكة الوحيدة، عمليّة ضخّ تلك الزيادة الكبيرة في رأس المال، موفّراً الأرضية الصلبة للخطوة اللاحقة والمتمثلة ببيع بيت التمويل الخليجي 60 في المئة من أسهمه في المصرف إلى مجموعة مختارة من المؤسسات والمستثمرين الأفراد".

ويوضح **إبراهيم**: "الغرض من هاتين الخطوتين يندرج في إطار تنفيذ الخطة الستراتيجية القاضية بتعزيز مركز المصرف التنافسي في السوق المحلية، ودعم مشاريع توسّع النشاط الإقليمي للمصرف في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي ومنطقة الشرق الأوسط والقارة الهندية ودول شمال أفريقيا، عن طريق ترتيب وطرح فرص استثمارية متنوّعة وعالية الرسملة".

من بحريني إلى خليجي

ويستعرض **إبراهيم** أسماء بعض المساهمين الجدد في رأس مال المصرف الخليجي التجاري، قائلاً: "إضافة إلى استمرار بيت التمويل الخليجي في حيازة الحصة الأكبر وقدرها 40 في المئة من أسهم المصرف، فقد ضمَّت قاعدة مساهميه مجموعة من المؤسسات المالية الخليجية من بينها: مصرف الإمارات الإسلامي، مصرف قطر الإسلامي، شركة الامتياز للاستثمار بالكويت، إدارة الأوقاف وأموال القاصرين بدولة الإمارات، بنك البحرين الإسلامي وشركة مينا العقارية بدولة الكويت، الشركة الأهلية القابضة، شركة سعود البابطين وإخوانه، شركة البحر الأحمر للتجارة. إضافة إلى عدد من المستثمرين الأفراد من دول المنطقة بمن فيهم موظفون ومدراء من العاملين في المصرف. بذلك تحوّل المصرف الخليجي التجاري من مصرف بحريني الملكية، إلى مؤسسة مالية خليجية تملك بواسطة شركائها من المساهمين، منفذاً على مختلف أسواق دول مجلس التعاون الخليجي".

أما عن كيفية توزّع نسب الملكية بين المساهمين، فيشير **إبراهيم** إلى "أنّ الحصص الأكبر، وقد تراوحت ما بين 10 و14 في المئة كحد أقصى، كانت من نصيب المساهمين المؤسَّساتيين".

توسيع النشاط الاستثماري

بعيد هذا التحوّل الكبير في القاعدة الرأسمالية للمصرف، من حيث الحجم والملكية، بدأ بتوجيه موارده المتنامية نحو تحقيق طموحاته القاضية بنقل نشاطه الاستثماري إلى آفاق أوسع وأسواق جديدة. ويلفت **إبراهيم** إلى أنّ "المصرف أضحى قادراً على الارتقاء بحجم المشاريع الاستثمارية التي يطرحها إلى مستويات لم يصلها مسبقاً".

وأول الغيث، كان مع طرح "الخليجي التجاري" خلال العام الماضي مُنتجاً استثمارياً جديداً، هو أول وأكبر منتج استثماري للمصرف خارج منطقة دول مجلس التعاون الخليجي، حيث أطلق المصرف، مواكبة منه للطلب المتزايد على المشاريع العقارية الموجهة إلى طبقة ذوي الدخل المتوسط سريعة النمو في الهند، شركة دانات الهند للاستثمار، وغرضها تطوير مشروع عقاري سكني في إحدى مناطق نيودلهي، تبلغ قيمته 163,5 مليون دولار، ويستهدف تحقيق عائد على الاستثمار قدره 83 في المئة على مدى السنوات الثلاث المقبلة.

ومؤخراً، أعلن المصرف عن استكمال عملية الاكتتاب في الصندوق الخاص بالشركة من قبل عملائه من الشركاء

الستراتيجيين، وعن إطلاق عملية تملّك المساحات العقارية المطلوبة لوضع المشروع قيد التنفيذ.

إلى ذلك، طرح المصرف، خلال الربع الأول من العام الحالي، محفظة "جوهرة الخضراء"، وهي عبارة عن استثمار تطويري وعقاري في منطقة لوسيل في الدوحة – قطر، بقيمة 250 مليون دولار. ويكشف **إبراهيم** أنّ المصرف نجح في إقفال هذا الطرح بفائض من الاكتتابات.

تنويع المُنتجات الاستثماريّة

مع طرح هذين المُنتجين، ارتفع عدد شركات وصناديق الاستثمار العقاري التي طرحها المصرف الخليجي التجاري حتى تاريخه، إلى 7 صناديق تستثمر في أوروبا ودول مجلس التعاون الخليجي، ومؤخراً في الهند. ويلفت **إبراهيم** إلى أنّ "المصرف سيبدأ خلال الأشهر المقبلة، بتوسيع دائرة نشاطاته الاستثمارية خارج نطاق مشاريع التطوير العقاري، وذلك بغرض تنويع استثماراته وتوزيع مخاطرها".

أمّا مجموع المُنتجات الاستثمارية لـ المصرف الخليجي التجاري، فقد ارتفعت إلى 11 منتجاً، نتيجة بدء البنك باستهداف شريحة صغار المستثمرين، طارحاً منتج الودائع أو حسابات الاستثمارات المقيدة للاستثمار في مشاريع التنمية أو في الأصول المُنتِجة للدخل، وعددها 4 حسابات يبلغ الحدّ الأدنى للاستثمار فيها إما 10 آلاف دينار بحريني أو 10 آلاف دولار.

خدمة أصحاب الملاءة المالية

هذا التركيز على النشاط الاستثماري، شكّل العنوان الأبرز لعمل المصرف منذ تأسيسه، والمصدر الرئيسي لدخله التشغيلي ونموّ أرباحه. لكن سيطرة الصبغة الاستثمارية على نشاط الخليجي التجاري لا تتعارض، وفق **إبراهيم**، مع كونه، من حيث الاسم ومن حيث الرخصة الممنوحة له من قبل مصرف البحرين المركزي، مصرفاً متكامل الخدمات يمارس العمل المصرفي التجاري المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية.

ويقول **إبراهيم**: "يطبّق المصرف ستراتيجيّة النشاط المختلط الجامع ما بين الخدمات والمنتجات الاستثمارية وتلك التجارية في آن واحد. وفي ظلّ المنافسة الشديدة على تمويل الأفراد والشركات، يعمل المصرف على بناء محفظته التمويلية بكثير من التأنّي على استهداف شريحة الأفراد والمؤسسات أصحاب الملاءات المالية. ويعتزم المصرف تدشين المزيد من قنوات الاتصال لعملائه من خلال افتتاح عدد محصور من الفروع الجديدة، بما يتناسب مع متطلبات وحاجات القاعدة المستهدفة من العملاء، وإضافة المزيد من أجهزة الصرّاف الآلي، وتقديم الخدمات المصرفية عن طريق الإنترنت والهاتف".

ويلفت **إبراهيم** إلى قُرب انتقال المصرف إلى مقره الرئيسي الجديد في مرفأ البحرين المالي، وافتتاح فرع جديد في المجمّع المالي للمرفأ، ليرتفع عدد الفروع إلى إثنين.

نموٌّ كبيرٌ في النشاط التمويلي

ومع زيادة رأس المال، شهد النشاط التمويلي للمصرف نموّاً كبيراً، لاسيّما لناحية تمويل الشركات، حيث زادت أصول التمويل الإسلامية في العام 2007 بنسبة 463 في المئة لتصل إلى 88,5 مليون دينار بحريني، مع استمرار المصرف في الاستثمار والمشاركة في عمليات إصدارات الصكوك والتمويلات المشتركة في دول المنطقة، حيث بلغ إجمالي قيمة هذه المشاركات 32,8 مليون دينار مع نهاية العام 2007. وكان الخليجي التجاري أحد المرتِّبين وضامني الاكتتاب الرئيسيين في عملية التمويل المشتركة لمدينة الطاقة في قطر بمبلغ 300 مليون دولار. وكذلك، كان أحد المدراء في عملية إصدار الصكوك لـ بيت التمويل الخليجي بمبلغ 200 مليون دولار.

وتشكّل هاتان الصفقتان استكمالاً للتعاون والتناغم المستمر ما بين الخليجي التجاري وبيت التمويل الخليجي، حيث سبق أن شارك الخليجي التجاري في ترتيب وإدارة إصدار صكوك استصناع وإجارة مدّتها 5 سنوات وقيمتها 134 مليون دولار لصالح دعم المرحلة الإنشائية الأولى من مرفأ البحرين المالي. كذلك، قام المصرف بلعب دور المطوِّر الرئيسي لمشروع تلال المها، أحد أجزاء مشروع العرين التطويري، ونجح في تسويق وبيع قسم كبير من مجموع فلل تلال المها مقدّماً للراغبين من المشترين تسهيلات تمويلية بصيغتي الإجارة والمرابحة. كما ساهم في ترتيب والمشاركة تمويل الجامعة الملكية للبنات.

أولى ثمار النموّ، "دانات الهند للاستثمار" في نيودلهي، و"جوهرة الخضراء" في قطر

213 في المئة نسبة نموّ الأرباح في الربع الأول من 2008

معدّلات نموّ قياسية

لعب بيت التمويل الخليجي دوراً فعّالاً في توفير عوامل النجاح التي رافقت المصرف الخليجي التجاري منذ عامه الأول، كما أنّ الفرص الاستثمارية المتاحة في البحرين ودول المنطقة، مكّنت المصرف من وضع نفسه على المسار الصحيح للنموّ الثابت والمتواصل. لكن إقبال كبرى المؤسسات المالية الخليجية على المساهمة في رأس مال الخليجي التجاري ما كانت لتتحقّق، لولا ما أظهره هذا المصرف طوال السنوات الثلاث الماضية من متانة مالية ترجمت نموّاً قياسياً ومتواصلاً في بنود ميزانيته وصافي أرباحه ومختلف مؤشرات الربحية لديه. فخلال الفترة الممتدة من العام 2005 وحتى نهاية العام 2007، ارتفع إجمالي موجودات الخليجي التجاري من 71,1 إلى 269,5 مليون دينار بحريني، ووصل إجمالي حقوق مساهميه إلى 135 مليوناً، كما صعدت أرباحه الصافية من 4,1 إلى 20,8 مليون دينار. وتُبشِّرُ نتائج المصرف المالية للربع الأول من العام الحالي، بسنة أخرى من النموّ القياسي، حيث ارتفع صافي أرباح الخليجي التجاري بنسبة 213 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، كما ارتفع مجموع الموجودات بنسبة 18,7 في المئة، وودائع العملاء بنسبة 130 في المئة. أما العائد على متوسط مجموع الموجودات فقد بلغ 17,4 في المئة، والعائد على متوسط حقوق المساهمين 39,9 في المئة سنوياً.

.... وإدراج

على وقع هذه النتائج المالية، قام الخليجي التجاري، خلال شهر يونيو الماضي، بالتحوّل من شركة مقفلة إلى شركة مساهمة عامة مدرجة أسهمها في سوق البحرين للأوراق المالية. وفي وقت يرى إبراهيم أنّ "إدراج أسهم المصرف في هذه المرحلة سيعزّز قاعدة المساهمين إضافة إلى المساهمين الستراتيجيين الحاليين"، فإنّ هذا الإدراج لن يكون الأخير، حيث سيتبعه في مرحلة لاحقة، وفق **إبراهيم**، إدراجات في أسواق مالية أخرى في دول مجلس التعاون الخليجي. ■

بنك الكويت والشرق الأوسط: التحول الى مصرف إسلامي



حمد المرزوق

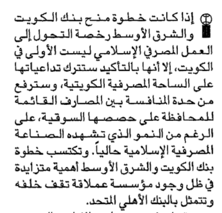
الكويت- الاقتصاد والأعمال

نال بنك الكويت والشرق الأوسط موافقة مبدئية، صالحة لمدة سنة، من قبل بنك الكويت المركزي للتحول نحو العمل المصرفي الإسلامي. وسبق لبنك الكويت المركزي أن رخّص بتأسيس بنك بوبيان كمصرف إسلامي، وسمح لبنك الكويت الدولي (البنك العقاري سابقاً) بالتحول إلى مصرف إسلامي، كما سمح لشركة الراجحي المصرفية للاستثمار السعودية بافتتاح فرع لها في الكويت.

إذا كانت خطوة منح بنك الكويت والشرق الأوسط رخصة التحول إلى العمل المصرفي الإسلامي ليست الأولى في الكويت، إلا أنها بالتأكيد ستترك تداعياتها على الساحة المصرفية الكويتية، وسترفع من حدة المنافسة بين المصارف القائمة للمحافظة على حصصها السوقية، على الرغم من النمو الذي تشهده الصناعة المصرفية الإسلامية حالياً. وتكتسب خطوة بنك الكويت والشرق الأوسط أهمية متزايدة في ظل وجود مؤسسة عملاقة تقف خلفه وتتمثل بالبنك الأهلي المتحد.

يقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في بنك الكويت والشرق الأوسط **حمد عبد المحسن المرزوق**: "تقدمنا بطلب التحول خلال المهلة التي حددها بنك الكويت المركزي لكافة المصارف المحلية، وأرفقنا الطلب بدراسات وخطط تفصيلية تتناول كافة الجوانب التي تطلبها عملية التحول وذلك منذ شهر أكتوبر الماضي. ويعكف البنك حالياً على إعداد الخطط التفصيلية لتنفيذ تحول كافة أنشطته وجميع معاملاته بما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية. وكان البنك كلف قبل أشهر شركة متخصصة لإعداد دراسات مفصلة ركزت على أهمية إعداد كوادر متخصصة تواكب مرحلة التحول".

بدوره، يوضح محافظ بنك الكويت المركزي الشيخ **سالم عبد العزيز الصباح** أن الموافقة التي أعطيت تأتي في إطار تنفيذ قرارات مجلس الإدارة التي اتخذت في شهر سبتمبر الماضي بتفعيل المرحلة الثالثة من سياسة الترخيص لمصارف إسلامية جديدة في الكويت من خلال تفعيل المادة 4 من القانون الرقم 30 للسنة 2003 الخاص بالبنوك الإسلامية. ويلفت إلى أن الترخيص يلزم بنك الكويت والشرق الأوسط، خلال سنة واحدة، استكمال المتطلبات التنظيمية والتشغيلية وفقاً لخطة التحول المقدمة، والتقدم إلى البنك المركزي بما يفيد الانتهاء من تلك المتطلبات، مشيراً إلى أن أنه في حال عدم التزام البنك سيترتب على ذلك إلغاء الموافقة.



تغيّر الخريطة المصرفية

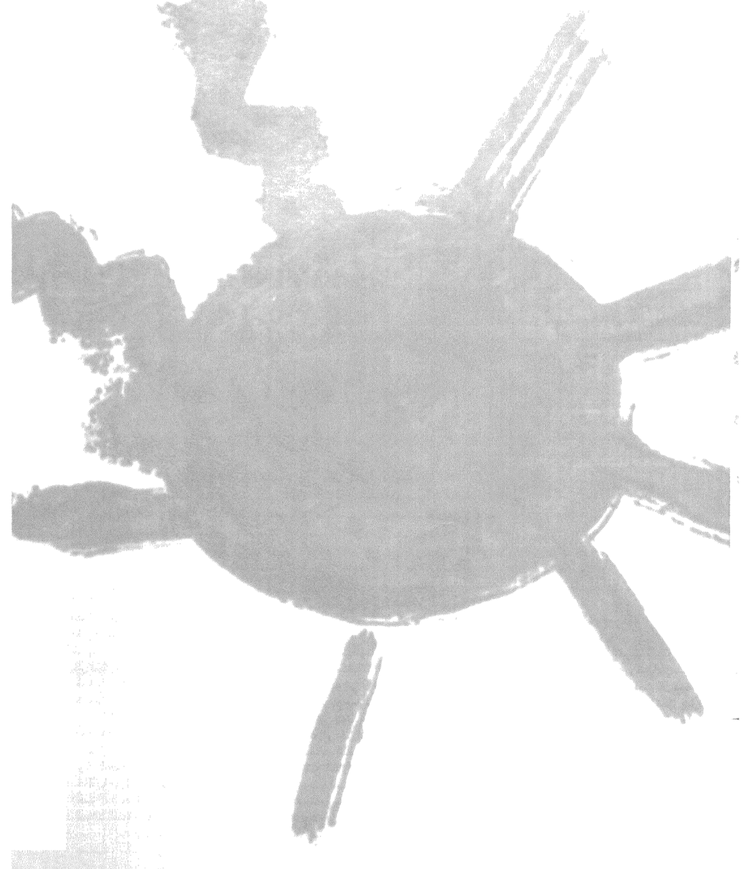
ومن المتوقع أن يرسم قرار بنك الكويت والشرق الأوسط، تغيرات جمة على الساحة المصرفية في الكويت، إذ أن تنفيذ القرار سيرفع عدد المصارف العاملة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية إلى 4 مصارف، مقابل انخفاض في عدد المصارف التقليدية من 6 إلى 5 مصارف، ما يعني عملياً انخفاض عدد المصارف التقليدية بنسبة 40 في المئة مقابل ارتفاع نسبة المصارف الإسلامية 300 في المئة خلال أقل من 3 سنوات، علماً أن ملامح هذه التحولات الستراتيجية قد بدأت مع تحول بنك الكويت الدولي (البنك العقاري سابقاً) إلى مصرف إسلامي، وتأسيس بنك بوبيان، بعد احتكار بيت التمويل الكويتي للساحة المصرفية لأكثر من عقدين من الزمن. ولا شك أن قرار بنك الكويت والشرق الأوسط بالتحول نحو العمل المصرفي الإسلامي يهدف إلى الاستفادة من النمو الذي تشهده هذه الصناعة في الكويت والخليج، ولكنه في الوقت نفسه، يهدف إلى مواكبة نشاط المؤسسة الأم أي البنك الأهلي المتحد الذي يعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

مبررات التحول

تشهد الصناعة المالية الإسلامية نمواً كبيراً في الطلب سواء في الكويت أو الخليج. وفي هذا السياق، يلفت تقرير صادر عن معهد الدراسات المصرفية إلى أن عدد المؤسسات المالية الإسلامية الخاضعة لرقابة البنك المركزي ارتفع من 11 إلى 42 مؤسسة في نهاية شهر أبريل الماضي، بنسبة نمو بلغت نحو 282 في المئة. وارتفع إجمالي أصول هذه المؤسسات خلال الفترة نفسها من 851 مليوناً إلى 7,21 مليارات دينار كويتي، أي بنسبة نمو 800 في المئة، وبمتوسط سنوي تصل نسبته إلى نحو 160 في المئة. أما على مستوى صناديق الاستثمار تظهر التقارير المتخصصة أن نحو 50 صندوقاً من إجمالي عدد الصناديق الخاضعة لرقابة البنك المركزي والبالغة نحو 109 صناديق، تعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية وعلى الرغم من معدلات النمو هذه يوضح تقرير معهد الدراسات المصرفية أن هناك فرصاً جديدة تتيح تأسيس المزيد من المؤسسات الإسلامية في ظل حاجة السوق.

توجّه نحو الصناديق

على الرغم من قرار البنك المركزي الحاسم في عدم السماح للمصارف التقليدية بفتح نوافذ إسلامية أو حتى تأسيس وحدات تابعة تعمل وفقاً لأحكام الشريعة، ما زالت المصارف التقليدية تمني النفس بالسماح لها بلعب دور أكبر في العمل المصرفي الإسلامي، ولكنها في الوقت نفسه سعت للاستفادة من ارتفاع الطلب على الخدمات المالية الإسلامية من خلال طرح صناديق استثمار إسلامية. ■



شمس لبنان تبقى ساطعة

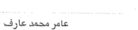
بنك عوده ش.م.ل

مجموعة عوده سرادار

لبنان | سويسرا | فرنسا | الأردن | سورية | مصر | السودان | السعودية | قطر | الإمارات العربية المتحدة



أحمد محمد الخان

عامر محمد عارف


المصرف العالمي: حضور قوي في الخليج وتوسّع في أوروبا وآسيا

المنامة- الإقتصاد والأعمال

دشن المصرف العالمي، الذي يتخذ من البحرين مقراً له، نشاطه الاستثماري، بعد أقل من عام على تأسيسه، وانجاز الهيكلة الداخلية واستقطاب كوادر بشرية متخصصة. وفي موازاة ذلك، كان النشاط الاستثماري للمصرف يسير على قدم وساق، حيث تم تأسيس ذراع متخصصة توفّر خدمات استشارية في قطاع الطاقة، وذلك بالتعاون مع شركة "تايلور ديونغ" الأميركية.

يقول رئيس دائرة الاستثمارات المصرفية في المصرف العالمي **أحمد محمد الخان**: "ركّزت إدارة الاستثمارات المصرفية خلال المرحلة الماضية، على استكمال هيكلها الإداري والتركيز على توظيف واستقطاب الكوادر البشرية المتخصصة"، مشيراً إلى أنّ هذه الخطوة توازي في أهميتها رأس مال المصرف، كونها تضمن له انطلاقة قوية. ويضيف: "بموازاة ذلك، نسعى إلى تجاوز التحدّيات الناتجة عن شح الموارد البشرية، من خلال الدخول في شراكات ستراتيجية مع شركات متخصصة. حيث قمنا بتوقيع اتفاقية شراكة مع شركة تايلور ديونغ الأميركية بهدف إطلاق الشركة العالمية لخدمات الطاقة المالية (GEFSCO)". ويعتبر أن مرحلة إعداد الكوادر واستقطابها هي الأصعب.

خطة طموحة للتوسّع

وعلى صعيد التوسّع، يوضح **الخان** أن المصرف العالمي وضع خطة للتواجد في أسواق أوروبا، انطلاقاً من لندن، وكذلك في الأسواق الآسيوية وشمال أفريقيا. والهدف هو مراقبة الفرص الاستثمارية في هذه الأسواق عن كثب، خصوصاً أن الشركات العاملة فيها بحاجة إلى السيولة. والمصرف قادر على توفير التمويل مستفيداً من الفوائض الضخمة المتوافرة في منطقة الخليج.

ويشير إلى أن المصرف سيعمل أيضاً على تنويع محافظه الاستثمارية في هذه الأسواق بهدف تنويع المخاطر. وهو يستند في ذلك إلى خبراته في مجال العقار، الطاقة، الخدمات، الصناعة وغيرها. وفي المقابل، يوضح **الخان**، أنّ تواجد المصرف في أسواق أوروبا وآسيا، لا يعني إهماله الفرص الاستثمارية الواعدة في منطقة الخليج و من المتوقع أن يلجأ المصرف إلى تأسيس صناديق استثمارية وشركات استثمار.

وأشار **الخان** إلى أنّ ضمن ستراتيجية المصرف العالمي أيضاً تحقيق حصة سوقية مهمة في قطاع التمويل الإسلامي العالمي، الذي تقدر قيمته حالياً بنحو 750 مليار دولار، وذلك من خلال توظيف خبراته في أسواق المنطقة والدخول في شراكات ستراتيجية تربط بين أسواق المنطقة والأسواق العالمية. وسيتركز نشاط المصرف في العديد من القطاعات، أبرزها: الأسهم الخاصة، رأس المال المغامر، القطاع العقاري، مشاريع البنية التحتية، إدارة الأصول، الخدمات الاستشارية لتمويل الشركات وإدارة المحافظ الاستثمارية، وسيستهدف المصرف الشركات العائلية والخاصة التي تسعى للحصول على تمويل أو استقطاب مستثمرين جدداً.

توظيف الاستثمار وإدارة الثروات

ويتركز نشاط إدارة توظيف الاستثمار على تسويق منتجات المصرف، وخصوصاً تلك التي تطرحها إدارة الاستثمارات المصرفية، يليها نشرة الاكتتاب، وبعد ذلك تبدأ مرحلة التسويق. ويوضح رئيس إدارة الثروات وتوظيف الاستثمار في المصرف العالمي **عامر عارف** أن الإدارة تضم حالياً نحو 20 موظفاً من ذوي الكفاءات. ويتواجد المصرف من خلال هذه الإدارة في 4 أسواق خليجية؛ وقضت الخطة العامة للمصرف بتوزيع دول الخليج إلى 4 مجموعات أو مظلات، تضم الأولى كلاً من قطر والبحرين؛ والثانية، الإمارات وسلطنة عُمان واليمن؛ والثالثة، السعودية؛ والرابعة، الكويت. على أن يتم التركيز على أصحاب الثروات والمؤسسات المالية الكبرى، إضافة إلى الشركات العائلية، وصناديق التقاعد وشركات التأمين، مع تحديد حد أدنى للاستثمار يبلغ مليون دولار.

ويقول: "نتوقع أن تلعب إدارة الثروات دوراً محورياً ضمن ستراتيجية المصرف، خصوصاً أن هذا النوع من النشاط ما زال غير مطروق بقوة من قبل المصارف الإسلامية، نظراً لعدم إقرار ضوابط شرعية لكافة الأنواع المتاحة من الاستثمارات، وكذلك في مجال تقديم الاستشارات، وهو ما يشكل فرصاً كبيرة للنمو بالنسبة للبنك". كما تعوّل إدارة الثروات، يضيف **عارف**، على الواقع الذي تعيشه معظم الشركات العائلية في المنطقة حيث تركّز استثماراتها على قطاعات معيّنة، ما يعكس حاجتها إلى تنويع في محافظها الاستثمارية.

ويرى **عارف** أن الواقع الذي تعيشه أسواق المنطقة وتطلع الشركات إلى تحقيق المزيد من النمو يشكلان باباً واسعاً لتقديم خدمات الاستشارات في مجال الإصدار الأولي (IPO's) والاكتتاب. كما أن شركات أخرى ستتجه نحو البحث عن مصادر تمويل إضافية من خلال إصدار صكوك وترتيب عمليات تمويل عن طريق القروض، وهو ما يشكّل فرصاً كبيرة للنمو. ■



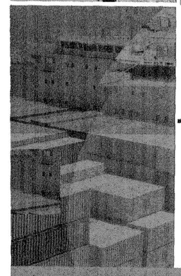
ملتقى تونس الاقتصادي الثاني

١٤ - ١٥ تشرين الثاني / نوفمبر ٢٠٠٨، فندق كارطقو البلاس - قمرت- ضفاف قرطاج

WWW.IKTISSAD.COM

مشاركتكم توفر لكم:

- فرصة هامة للتفاعل مع أصحاب القرار في القطاعات العامة والخاصة
- الاطلاع على حوافز وقوانين الاستثمار في تونس
- الاطلاع على ابرز فرص الاستثمار المتاحة في تونس
- التفاعل مع ابرز المستثمرين العرب في السوق التونسية



تنظيم

وزارة التنمية والتعاون الدولي

بالتعاون مع

Tunisian Union for Industry, Commerce, and Handcrafts

مجموعة الاقتصاد والاعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal Group

بيروت: هاتف: 200 780 1 961 ، فاكس: 206 780 1 961 ؛ **الرياض:** هاتف: 4626866 1 966 ، 966504401367، فاكس: 2931837 1 966
دبي: هاتف: 2941441 4 971 ، فاكس: 2941035 4 971؛ **الكويت:** هاتف: 7835590 965، فاكس: 2409553 965 .
الدوحة: هاتف: 4877442 974 ، 5112279 974 ، فاكس: 9744873196؛ **تونس:** هاتف: 71893030 216 ، فاكس: 71890509 216، جوال: 98259155 216
www.iktissad.com, conferences@iktissad.com

أقدم المصارف السويسرية الخاصة Lombard Odier Darier Hentsch يتوسع في المنطقة إنطلاقاً من دبي

دبي- طارق زهنان

اختارت مجموعة Lombard Odier Darier Hentsch المصرفية السويسرية، دولة الإمارات، لتدشين أول حضور مباشر لها في أسواق منطقة الشرق الأوسط، مفتتحةً في فبراير من العام الماضي 2007، مكتبها التمثيلي في إمارة دبي. وتعد Lombard Odier Darier Hentsch أقدم المصارف الخاصة في مدينة جنيف السويسرية، حيث يعود تاريخ تأسيسها إلى العام 1796، كما تعد واحدة من أكبر المجموعات المصرفية الخاصة حيث تدير نحو 106 مليارات يورو من الأصول، وتنتشر مكاتبها الـ22 في 17 بلداً حول العالم.

تدشين البنك لمكتبه التمثيلي في دبي ترافق مع إعلانه أن الهدف من هذه الخطوة هو "طرح خدماته في القطاعات المصرفية الخاصة، وإدارة الأصول، والصناديق المشتركة، إلى مجموعة من العملاء تشمل الوسطاء الماليين والمؤسسات والشركات الخاصة، والسعي لأن يكون شريكاً طبيعياً للعديد من الأعمال العائلية المتنامية في المنطقة، متولياً تقديم الاستشارات وإدارة الثروات للعائلات الكبيرة في منطقة الشرق الأوسط." يرسم هذا الإعلان، إطاراً لعمل بنك Lombard Odier Darier Hentsch، كما يعكس من خلال إشارته إلى الشركات العائلية، الصفة الأساسية التي تمتاز بها تلك المجموعة المصرفية من حيث كونها مؤسسة عائلية، يقوم على إدارتها الجيل السابع من العائلات المالكة للبنك.

نشر مفهوم الشركة العائلية

يقول الشريك الإداري الأكبر ورئيس منطقة الشرق الأوسط في البنك، **كريستوف هنتش**: "تشكل تلك المجموعة المصرفية نموذجاً للشركات العائلية التي تخطت بنجاح تحدي الزمن، واستمرت في ممارسة نشاطها المصرفي طوال أكثر من 200 عام.

ويضيف **هنتش**: "البداية كانت مع عائلتي "لومباردر" و"هنتش"، وفي مرحلة لاحقة انضمت عائلتا "أوديي" و"دارييز" إلى لائحة المساهمين، لتتوزع حصص الملكية في ما بين العائلات الأربع بالتساوي. وطوال القرنين الماضيين، حافظ مالكو البنك على هويته كمؤسسة خاصة مستقلة، تتقاسم القيم التي تطرحها مع قاعدتها من العائلات الذين يقومون بإيداعها ثرواتهم وأصولهم".

التوسع الجغرافي

الصفة العائلية التي تطبع أعمال مجموعة Lombard Odier Darier Hentsch، لم تشكل عائقاً أمام قدرة البنك على مواكبة تطور النشاط المصرفي الخاص، والتناغم مع حاجات العملاء ومتطلباتهم، حيث يقول **هنتش**: "انطلق البنك كمصرف سويسري يوفر الخدمات والمنتجات لقاعدة عملائه في مختلف أنحاء القارة الأوروبية، الراغبين باستثمار أصولهم في السوق السويسرية.

لكن الطلب على خدمات إدارة الأصول في أوروبا شهد تحولاً واضحاً نحو الاستثمار في الأسواق المحلية، ما استدعى من البنك التواجد المباشر في عدد من الأسواق الأوروبية، لتنتشر فروعه في مدن مثل باريس، بروكسيل، أمستردام، لندن، برشلونة، ومدريد، ومؤخراً في براغ، إضافة إلى تواجده القديم في مدينة مونتريال الكندية. ووفق المفهوم نفسه، أخذ البنك بالتطلع نحو الأسواق النامية، فكان التواجد في أسواق البرازيل من خلال فرعيه في كل من مدينتي ريو دي جنيرو، وسان باولو، والأسواق الآسيوية عبر هونغ كونغ، وطوكيو، ومؤخراً سنغافورة."

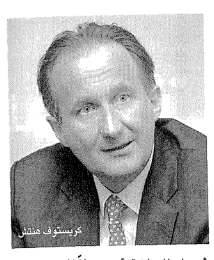
دبي: مقر اقليمي

يقول **هنتش**: "لم يكن البنك بعيداً عن أسواق المنطقة، أو مهملاً لما تحتويه من فرص. فخلال السنوات الخمسين الماضية واظب Lombard Odier Darier Hentsch على طرح مجموعة من الخدمات والحلول المصرفية الخاصة إلى عملائه في منطقة الشرق الأوسط، انطلاقاً من مركزه الرئيسي في سويسرا، ونجح في تكوين قاعدة من العملاء تركزت خصوصاً في أسواق الإمارات والكويت والمملكة العربية السعودية. ونظراً للازدهار الكبير الذي تشهده دول منطقة الشرق الأوسط، كان لا بدّ للبنك من مواكبة الانفتاح الذي تشهده أسواق المنطقة على التواجد المصرفي الأجنبي، والإفادة من التغيّرات الهيكلية والتنظيمية، وتراكم السيولة والثروات لدى شريحة واسعة من المستثمرين، لاسيما في دول مجلس التعاون الخليجي."

ويضيف **هنتش**: "وبعد دراسة الخيارات رسا القرار على تأسيس مكتب تمثيلي، يتخذ من إمارة دبي مقراً له، ويخضع لإشراف وسلطة البنك المركزي الإماراتي، كما يشكل منطلقاً لخدمة قاعدته المتنامية من العملاء في الأسواق المستهدفة من دول المنطقة". ويوضح أن مكتب دبي يشكل نقطة انطلاق، ومرحلة أولى من مراحل التوسع.

شراكة مع شعاع كابيتال

يلفت **هنتش** إلى أن "مجموعة Lombard Odier Darier Hentsch، عقدت اتفاقاً مع شركة شعاع كابيتال، لتسويق صندوق "شعاع" للاستثمار في أسواق المال العربية Arab Gateway Fund وفق أسلوب الهندسة المفتوحة Open Architecture Strategy، بذلك أولى كخطوة أولى نحو في توفير الفرص الاستثمارية داخل أسواق منطقة الشرق الأوسط". ■


كريستوف هنتش

إعادة هيكلة المحفظة الاستثمارية وتأسيس شركة قابضة للاستثمار

"الأهلي المصري" يتوسّع خليجياً بدءاً من الإمارات

القاهرة - محمود عبد العظيم

بعد أسابيع قليلة من توليه رئاسة البنك الأهلي المصري، أكبر البنوك المصرية حجماً، أطلق طارق عامر ستراتيجية إعادة هيكلة لدور البنك على الساحتين الداخلية والخارجية، عبر خطة تطوير تشمل السياسات والآليات وفلسفة العمل والأهداف التي يسعى البنك لتحقيقها.

تأتي ستراتيجية البنك الأهلي الجديدة لتتواءم مع المتغيرات التي طرأت على الصناعة المصرفية الإقليمية من ناحية عموماً والمصرية بشكل خاص، وكذلك مع رغبة "الأهلي" في الاحتفاظ بموقعه القائد للسوق المصرفية المصرية، وأيضاً في التحول إلى بنك إقليمي كبير، تنفيذاً لأحد أهداف الحكومة المصرية في تحويل أحد مصارفها العامة إلى مصرف يمارس دوراً وتأثيراً على الصعيد الإقليمي، مستفيداً من نمو حجم السوق العربية، ومن الإيقاع السريع للاندماج والانفتاح بين هذه الأسواق على صعيد الخدمات المالية.

أربعة محاور

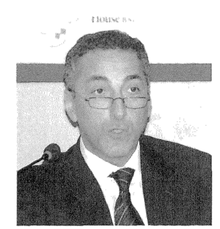
ويعد التوسع الإقليمي الوجه الأكثر بروزاً في ستراتيجية تطوير "الأهلي المصري"، التي تتضمن أربعة محاور رئيسية، تشمل، إلى جانب التوسع الإقليمي، تحويل جهاز أمناء الاستثمار التابع للبنك إلى شركة قابضة، وتنفيذ خطة لإعادة هيكلة المحفظة الاستثمارية عبر تفكيك الكتل الائتمانية الكبيرة وتسييلها كلما أمكن، والدخول بقوة في مجال الخدمات، خاصة الخدمات الصحية والتعليمية والنقل والموانئ. وكشف **طارق عامر** أن الأذرع الأربع للستراتيجية تتكامل مع بعضها البعض وتخدم الأهداف الكلية لـ"الأهلي المصري" للمرحلة المقبلة.

على صعيد التوسع الإقليمي، يعتزم البنك التواجد بقوة في أسواق الخليج، حيث يبدأ بافتتاح فرع له في دولة الإمارات، يهدف، كما قال **عامر**، إلى خلق فرص استثمارية في السوق المصرية وعرضها على مستثمرين من منطقة الخليج. كما يسعى الفرع الجديد إلى دراسة ونقل تجربة الصيرفة الإسلامية التي حققت فيها المصارف الإماراتية تقدماً ملموساً، وذلك بهدف التوسع في الصيرفة الإسلامية، التي يتزايد الطلب على منتجاتها في السوق المصرية. وإلى فرع الإمارات الذي ستنطلق أعماله خلال النصف الثاني من العام الجاري، يدرس "الأهلي المصري" سوقي قطر والسعودية لاختيار الصيغة الأكثر ملاءمة للتواجد فيهما.

والذراع الثانية لستراتيجية "الأهلي المصري"، تتمثل في تحويل جهاز أمناء الاستثمار، الذي يدير استثمارات بـ3 مليارات جنيه تتوزع على أكثر من 200 مشروع في قطاعات مختلفة، إلى شركة قابضة تدير هذه الاستثمارات وتعيد هيكلتها، بما يحقق أهداف البنك لجهة تعزيز الربحية والخروج من المشاريع التي وصلت إلى مرحلة النضج الكافي، بهدف الحصول على المزيد من السيولة لدعم مركز البنك المالي. والهدف من إنشاء الشركة القابضة إتاحة الفرصة أمامها للتعامل بمزيد من المرونة مع متغيرات السوق.

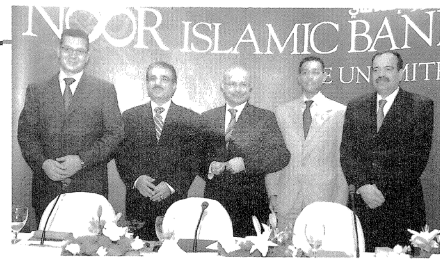
ويرتبط بهذه الخطوة، اتجاه البنك نحو عدم تركيز محفظته الاستثمارية وتفكيك مساهماته الكبيرة وبيعها بهدف تحقيق أرباح رأسمالية تستخدم في دعم المخصصات وقاعدته الرأسمالية. وهذه الخطة تشتمل على بيع ثلاث مساهمات كبرى، بدأت ببيع حصة البنك في مجموعة طلعت مصطفى القابضة، والتي نتج عنها رأس مال بلغ 1,12 مليار جنيه.

في الإطار نفسه، نظّم البنك، مطلع يونيو الماضي، مزاداً لبيع 835 فداناً من أراضي مجموعة شركات دريم، العائدة لرجل الأعمال د. **أحمد بهجت**، بهدف الحصول على سيولة تقدر بأكثر من 4 مليارات جنيه، يحصل منها البنك على 3,8 مليارات جنيه، هي قيمة مديونيته لمجموعة شركات دريم. وذلك، في إطار خطة "تخارج" من المجموعة عبر إعادة الأسهم التي كان "الأهلي المصري" وبنك "مصر" حصلا عليها مقابل مديونيتهما، وهي تقدر بنحو 85 في المئة من إجمالي أسهم المجموعة، إلى د. **أحمد بهجت** والخروج نهائياً من المجموعة. وإذا كان المزاد فشل في تحقيق هدفه بسبب عزوف كبار المستثمرين بسبب جدل حاد في البرلمان المصري حول الصفقة، قبيل أيام من موعده، إلا أن البنك عازم على تنظيم مزاد آخر خلال شهرين، ودعوة عدد من كبار المستثمرين والمطورين العقاريين من دول الخليج للمشاركة فيه.



طارق عامر

أما المحور الرابع في ستراتيجية "الأهلي المصري" فيتمثل في التركيز على الاستثمار في مجال الخدمات، لا سيما منها الخدمات الصحية والتعليمية والنقل والموانئ، باعتبارها قطاعات واعدة. وفي هذا الإطار، يدرس البنك تأسيس وإطلاق عدد من الشركات في هذه المجالات، عبر شراكات يعقدها مع شركاء ستراتيجيين، بينهم مؤسسات مالية كبرى في منطقة الخليج، للاستفادة من خبراتها وتجاربها. ■



من اليمين: الصادق عطية، سعود بعلوي، حسين القمزي، د. أحمد الجناحي ووليد قوبعة

بنك نور الإسلامي يفتتح مكتباً في تونس

افتتح بنك نور الإسلامي مكتب تمثيل له في تونس. وللمناسبة، عقد ندوة صحفية، وأقام حفل استقبال حضره عدد من المسؤولين ورجال الأعمال في تونس، تقدمهم وزير المالية محمد رشيد كشيش، إلى جانب كبار المسؤولين في مجموعة بنك نور الإسلامي.

شارك في الندوة الصحفية: رئيس المجلس التنفيذي للبنك سعود بعلوي (يشغل أيضاً منصب الرئيس التنفيذي لمجموعة دبي القابضة)، والرئيس التنفيذي للبنك حسين القمزي، ونائبا الرئيس التنفيذي د. احمد الجناحي ووليد قوبعة، والمدير العام للبنك في تونس والرئيس التنفيذي لمنطقة شمال أفريقيا الصادق عطية.

ألقى **حسين القمزي** كلمة، نيابة عن رئيس مجلس إدارة البنك الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم** ونيابة عن رئيس المجلس التنفيذي **سعود بعلوي**، توجّه فيها بالشكر إلى الرئيس **زين العابدين بن علي** ووزير المالية **محمد رشيد كشيش** ومحافظ البنك المركزي التونسي **توفيق بكار** لما قدموه من دعم. وخص بالتهنئة فريق عمل بنك نور الإسلامي في دولة الإمارات العربية المتحدة وفي تونس على عملهم الدؤوب لتحقيق هذا الإنجاز.

وقال: "بدأنا عمليات بنك نور الإسلامي في دولة الإمارات العربية المتحدة قبل ستة أشهر فقط، واليوم نعلن بفخر افتتاح أول مكتب تمثيلي خارجي للبنك في تونس. وتحدث عن "العلاقات التاريخية" التي تربط بين تونس والإمارات العربية المتحدة على مختلف المستويات السياسية والاقتصادية والثقافية والاجتماعية" وقال: "يعيش في الإمارات أكثر من 5 آلاف تونسي، في حين يزور تونس كل عام آلاف الإماراتيين. وفي الجانب الاقتصادي، تستثمر دولة الإمارات مليارات الدولارات في تونس ودول شمال أفريقيا في إطار التزامها بدعم وتعزيز التنمية الاقتصادية في العالم العربي. وشهدت السنوات الأخيرة ارتفاعاً كبيراً في حجم هذه الاستثمارات، فبلغ 22 مليار دولار. وبذلك، باتت الإمارات أكبر مستثمر عربي في تونس ومنطقة شمال أفريقيا."

وأضاف: "تأسيس أول مكتب تمثيلي للبنك في تونس يحمل دلالات واضحة على ثقتنا الكبيرة بالاقتصاد التونسي وإمكانيات النمو الهائلة التي يتمتع بها، حيث حققت تونس على مدى السنوات الماضية معدلات نمو متصاعدة، بفضل الخطوات الواسعة التي اتخذتها الحكومة التونسية لتعزيز حركة النمو الاقتصادي وجذب الاستثمارات الأجنبية. ومن جهة أخرى، تعكس المشاريع التي تمّ الإعلان عنها خلال السنوات القليلة الماضية من قبل نخبة من كبرى الشركات الإماراتية مثل "دبي القابضة" و"إعمار"، الثقة الكبيرة في إمكانيات النمو والفرص الواعدة التي تتمتع بها تونس واقتصاديات دول المغرب العربي بشكل عام".

التوسّع في دول شمال إفريقيا، إنطلاقاً من تونس

وقال **القمزي**: "نحن في بنك نور الإسلامي نسعى للبناء على هذا الإرث، والعمل على تعزيز التعاون مع الحكومة التونسية ومنطقة شمال أفريقيا بشكل عام. كما سنعمل على الاستفادة من معارفنا المعمقة وفهمنا الواسع لطبيعة سوق العمل في المنطقة للبحث عن فرص استثمار ستراتيجية تحقق مصالح وفوائد كبيرة لكل الأطراف. كما نريد أن نساهم في دعم عمليات التوسع والنمو التي تشهدها المنطقة، وتعزيز مكانة البنك كمؤسسة مالية إسلامية رفيعة المستوى، تقدم خدمات ومنتجات وفقاً لأرقى المعايير العالمية المتوافقة مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية السمحاء".

وأكد **القمزي** أن مكتب تونس سيساهم في تحقيق هذه الأهداف، من خلال التركيز على الخدمات المصرفية للشركات، وأيضاً من خلال العمل على فتح قنوات استثمارية جديدة من دول مجلس التعاون الخليجي نحو منطقة شمال أفريقيا.

وختم قائلاً: "عندما أطلقنا عمليات البنك في يناير من هذا العام، قلنا أن رؤيتنا هي تأسيس أكبر بنك إسلامي في العالم، يمتلك مكاتب وفروع تنتشر في ثلاث قارات حول العالم، وها نحن اليوم نشهد أولى الخطوات نحو تحقيق هذه الرؤية.

وتحدث **الصادق عطية** حول آفاق عمل البنك وتطوره لاسيما في منطقة شمال أفريقيا انطلاقاً من تونس. وأشار إلى أن نتائج البنك في الإمارات في الأشهر القليلة الماضية تدل على مدى التطور الذي تحقق على جميع الأصعدة.

وتميّز حفل الاستقبال بحضور شخصيات سياسية واقتصادية بارزة من تونس والإمارات العربية المتحدة، من بينهم رجل الأعمال التونسي **بلحسن الطرابلسي**، ورئيس اللجنة العليا للمشاريع الكبرى في تونس **سليم التلاتلي**، ورؤساء عدد من البنوك التونسية والمجموعات الاقتصادية الكبرى، والرئيس التنفيذي لشركة "دبي كابيتال غروب" **مصطفى فريد جنينه**. ■

When it comes to investment,
it's the safest way to go...

The International Mix Fund
42.5% Return on USD over **5 Years**

The International Mix Fund

We, at Bank of Beirut s.a.l., believe that our clients are our partners and driving force behind our success. We build on our expertise in all aspects of Assets and Funds Management through focusing on business evaluation, strategic investments, risk control and portfolio balancing.

Join our new International Mix Fund to attain your financial objectives and to earn with our know-how an expected return of 42.5% on USD over 5 years.

For more information, kindly contact our Assets and Funds Management Department at: 01-970429, or our 24-Hour Call Center on 1262 from Lebanon, or +961 5 955 262 from abroad.



Assets and Funds Management
capitalmarket.sales@bankofbeirut.com | www.bankofbeirut.com

Lebanon | UK | UAE | Cyprus | Nigeria | Iraq | Sultanate of Oman

بنك الدوحة



الشيخ مكتوم بن محمد بن راشد آل مكتوم يفتتح فرع بنك الدوحة في دبي

افتتح بنك الدوحة أول فرع له في دبي، وأقيم في المناسبة احتفال رعاه نائب رئيس الدولة رئيس الوزراء وحاكم دبي الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم**، ممثلاً بنائب حاكم دبي الشيخ **مكتوم بن محمد بن راشد آل مكتوم**، وحضره عدد من كبار الشخصيات ورجال الأعمال الإماراتيين والقطريين، فيكون بنك الدوحة بذلك أوّل بنك قطري يقدم خدمات مصرفية متكاملة في دولة الإمارات.

وفي كلمة ترحيبية، تحدث العضو المنتدب لبنك الدوحة الشيخ **عبد الرحمن بن محمد بن جبر آل ثاني** عن العلاقات الاقتصادية بين الإمارات وقطر، مشيراً إلى "أن الإمارات تعتبر أكبر شريك تجاري لدولة قطر".

فالإمارات، كما قال: "توفّر أكثر من مليار دولار من الواردات القطرية سنوياً، وبمعدل نمو 40 في المئة سنوياً. وتصدر قطر أكثر من 1,8 مليار دولار إلى الإمارات بمعدل نمو 30 في المئة سنوياً". وأشار إلى مشروع دولفين للغاز الذي يربط ما بين البلدين، والذي تبلغ قيمته 4,8 مليارات دولار، ويعتبر أحد أكبر مشاريع الطاقة العابرة للحدود. وقال: "إن افتتاح فرع لبنك الدوحة في دبي يعتبر مبادرة ستراتيجية ستسهل نمو العلاقات التجارية الثنائية بين الدولتين".

وأشار إلى أن البنك سيوسّع شبكة خدماته في الإمارات بتأسيس شركة تأمين مملوكة له بالكامل هي شركة بنك الدوحة للتأمين، وأيضاً تأسيس شركة للوساطة هي شركة الدوحة للوساطة والخدمات المالية.

بنك الإمارات لبنان

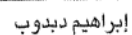


فاروج نركيزيان

بنك "الإمارات لبنان" (أل لبنان) هو اسم المصرف الجديد في لبنان الذي يحل محل بنك البقاع، الذي كان قد اشترى رخصته بنك الشارقة الإمارات من مجموعة فرنسبنك.

رئيس مجلس الإدارة المدير العام للبنك الجديد **فاروج نركيزيان** قال إن رأس المال سيرفع إلى 50 مليون دولار، إضافة إلى مساهمة نقدية تبلغ 100 مليون دولار. يذكر أن بنك الشارقة كان اشترى موجودات بنك ناسيونال دي باري (BNPI) الفرنسي الذي قرر وقف نشاطه في لبنان بعد تقليص تدريجي بدأ قبل سنوات.

بنك الكويت الوطني



إبراهيم دبدوب

أكد الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الكويت الوطني **إبراهيم شكري دبدوب** أن "فروع البنك الوطني خارج الكويت ساهمت بأكثر من 20 في المئة من أرباح البنك الصافية خلال العام الماضي"، متوقعاً أن "تصل إلى 50 في المئة بحلول العام 2015" وقال **دبدوب**: "ركّز البنك جهوده منذ بداية الثمانينات على التوسّع الخارجي، وقد بدأت هذه الجهود تؤتي ثمارها، وهي تكللت مؤخراً من خلال تملّكه الكامل للبنك الوطني المصري في صفقة تجاوز حجمها مليار دولار، ومن خلال صفقة البنك التركي في تركيا، وزيادة حصته في بنك قطر الدولي. واليوم، يملك "الوطني" أكبر شبكة فروع إقليمية ودولية على مستوى المصارف العربية، موزعة بين عواصم المال والأعمال الإقليمية والدولية ومن أهمها: لندن، باريس، نيويورك، سويسرا، سنغافورة، الصين وفييتنام، إلى جانب قطر، البحرين، السعودية، الإمارات، لبنان، الأردن، مصر والعراق".

وأشار إلى أن "الدليل على نجاح سياسات البنك التوسّعية ونشاطاته الخارجية المتنامية هو مستوى التصنيفات الائتمانية الممنوحة للبنك من وكالات التصنيف العالمية: "موديز" و"فيتش" و"ستاندرد آند بورز".

الإمارات دبي الوطني

أعلنت "الإمارات دبي الوطني"، أكبر مجموعة مصرفية في دبي، عن طرح "الخدمة الخاصة" التابعة لها، برنامج "كنزي"، الذي ينطوي على خطط ادخار خاصة، وخطط اختيار حصص وأسهم الموظفين، وخطط التعويضات المؤجلة. وصُمّم البرنامج ليمنح الشركات مزايا تنافسية عندما تقوم بتوظيف المواهب الجيدة وتساعد على الاحتفاظ بها.

وأوضح المدير العام لتمويل المستهلكين وإدارة الثروات في "الإمارات دبي الوطني" **جمال بن غليطة** "أن "كنزي"، المتوفر عبر "الخدمة الخاصة" التابعة لـ"الإمارات دبي الوطني"، يعد برنامجاً متميزاً ومجزياً لكل من الشركات الإقليمية والدولية التي تزاول أعمالها في دول الخليج العربي التي تتجه نحو الاندماج بالاقتصاد العالمي بسرعة مذهلة، الأمر الذي سيؤدي إلى نشوء منافسات في مجالات جديدة كلياً. لقد أصبحت عملية استقطاب الموظفين الأكفاء والاحتفاظ بهم من أهم المقوّمات الرئيسية لنجاح الشركات. ومع تحرر أسواق الأعمال المحلية، لم يعد من الصعب استقطاب كوادر بشرية تساهم في نمو الأعمال، بل الأصعب هو الاحتفاظ بهذه الكوادر، لأن معظم المؤسسات في دول الخليج العربي لا توفر، عموماً، أي نظام مكافآت، باستثناء رزمة الأجور وتعويضات نهاية الخدمة التي لا تعتمد أساساً على الأداء، بل على عدد سنوات خدمة الموظف لديها".

يشار إلى أن "الخدمة الخاصة" التابعة لـ"الإمارات دبي الوطني" توفّر تسهيلات متخصصة لإدارة وتنمية وتنويع الثروات العائلية، وحماية مستقبلها بأسلوب مهني وطرق استثمارية متغيّرة ومتطورة باستمرار.

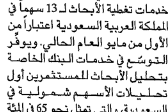


For assistance, support and information:
Acer UAE: 800-2237 - Acer KSA: 800-124-0046
All other Regions: +9714 805 6000

Intel, the Intel logo, Centrino and Centrino Inside are trademarks of Intel Corporation in the U.S. and other countries. Microsoft, Windows, the Windows logo and Windows Vista are registered trademarks of Microsoft Corporation. Acer and the Acer logo are registered trademarks of Acer Incorporated. All other brands and product names are trademarks or registered trademarks of their respective companies. Copyright 2008 Acer. All rights reserved. Pictures are intended simply to illustrate the product.

acer

كريدي سويس


بسام يمين

أعلن كريدي سويس عن إطلاق خدمات تغطية الأبحاث لـ 13 سهماً في المملكة العربية السعودية اعتباراً من الأول من مايو العام الحالي. ويوفّر التوسّع في خدمات البنك الخاصة بتحليل الأبحاث للمستثمرين أول تحليلات الأسهم شمولية في السعودية، والتي تمثل نحو 65 في المئة من سوق الأسهم في المملكة. ويُعدُّ الشرق الأوسط منطقة تركيز رئيسيّة لـ "كريدي سويس" ولمنتجات بحوث البنك بصورة خاصة. وسيواصل فريق بحوث أسهم الشرق الأوسط، ومقرّه في لندن ودبي، توسعة نشاطات تغطيته لأسهم الشرق الأوسط.

كذلك قام كريدي سويس بتدشين منصة التداول "أكسيس مينا"، التي تُتيح للمستثمرين الدوليين التواصل عالمياً والوصول إلى الأسهم في أسواق الشرق الأوسط. ومن خلال "أكسيس مينا"، سيصبح كريدي سويس قادراً على تمكين المستثمرين من التواصل مع الأداء الاقتصادي للأسهم في الشرق الأوسط، والوصول إلى أسهم لم تكن متوفّرة من قبل، وتنفيذ عمليات صرف العملات الأجنبية في الوقت نفسه، وتقليص التكاليف التشغيلية التي يدفعها المستثمرون.

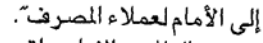
وقال المدير التنفيذي والرئيس التنفيذي المشارك للشرق الأوسط في "كريدي سويس" **بسام يمين**: "يعتبر تدشين هذا المُنتج خطوة مهمة لفتح سوق الأسهم في الشرق الأوسط، كما يعزّز المنصة الكليّة في الشرق الأوسط. ونتطلع قدماً إلى تقديم خدمات شاملة للمستثمرين للوصول إلى سوق الأسهم السعودية".

بنك باركليز

أعلن بنك باركليز عن طرح خدمات "بريمير المصرفية"، التي تستهدف كبار العملاء، من خلال فرعه الجديد الذي تم افتتاحه حديثاً في أبوظبي، بحضور وزير التعليم العالي والبحث العلمي في دولة الإمارات الشيخ **نهيان بن مبارك آل نهيان** وكبار مسؤولي باركليز يتقدمهم الرئيس التنفيذي لقطاع التجزئة والتجارة العالمي **فريتس سيجرز**.

تتضمن خدمات "بريمير المصرفية" المطوّرة من باركليز، تعيين مدراء علاقات مخصصين، إضافة إلى خدمات حصرية أخرى، مثل قاعة الاجتماعات المجهزة بكافة التسهيلات والمعدات، والتي يمكن للعملاء حجزها من أي مكان في العالم. كما يمكن أيضاً لعملاء بنك باركليز في الإمارات الاستفادة من الحلول والمعالجات العديدة المتوفرة لإدارة الثروة، والحصول على شروط الأفضلية في التمويل في مجال الخدمات المالية، وأيضاً توفير خدمات وقاعات مجاناً داخل مطاري دبي وأبوظبي.

وقال الرئيس التنفيذي لقطاع التجزئة والتجارة العالمي في بنك باركليز في الأسواق الناشئة **أحمد خان**: "توفّرت خدماتنا في دولة الإمارات منذ وقت طويل جداً، ولكن افتتاح هذا الفرع المتميز، الذي يحوي جميع المتطلّبات البنكية تحت سقف واحد، يقدم دفعة قوية


إلى الأمام لعملاء المصرف".

وقال المدير الإداري لقسم الخدمات الفردية والخدمات المصرفية التجارية العالمية في بنك باركليز في الإمارات **مايكل ميباك**: "نحن نود أن نضمن لعملائنا البيئة المثالية لاتخاذ القرارات الحاسمة وعقد الاجتماعات المهمة، لأن هدفنا الأساسي هو توفير أفضل أجواء العمل التي تمكن عملاءنا إنجاز أعمالهم بأفضل طريقة ممكنة".

وإلى ذلك، أعلن عن افتتاح أول أكاديمية تدريب لـ "باركليز" في الإمارات يقع مقرها في الفرع نفسه. وتهدف، وفق رئيس إدارة الموارد البشرية للبنك في الإمارات **هاني حرزالله**، إنجاز التطوّر المطلوب في المستوى المهني للموظفين، وتوفير فرص لتأهيل وتطوير مواطني الدولة، لإعداد قادة محترفين في ميادين العمل.

سيتي للخدمات الخاصة


حفل افتتاح فرع أبوظبي

أعلن مصرف سيتي للخدمات الخاصة، عضو مجموعة سيتي المصرفية الدولية، عن افتتاح مكتبه الجديد في أبوظبي لخدمة كبار العملاء وتوفير حلول مناسبة لإدارة الثروات. والمكتب الجديد هو الثالث للبنك في المنطقة، بعد مكتب دبي في الإمارات، ومكتب المنامة في البحرين.

ويأتي افتتاح المكتب الجديد في وقت تشهد سوق إدارة الثروة في منطقة الخليج والشرق الأوسط نمواً ملفتاً يعتبر الأسرع في العالم، حيث ارتفعت قيمة الأصول المدارة لتصل إلى تريليون دولار، كما ارتفع عدد أصحاب الثروات في الإمارات (مليون دولار كحد أدنى) بمعدل 10 في المئة، ليصل إلى 300 شخص.

ويقول المسؤول التنفيذي الدولي لإدارة خدمات سيتي لإدارة الثروات **ديباك شارما**: "إنّ توسّع "سيتي للخدمات الخاصة" يعتمد على تواجد سيتي العريق في أسواق المنطقة الذي يرقى إلى ما يزيد على نصف قرن، والذي يشمل 10 دول عربية هي: مصر، الإمارات، لبنان، الأردن، تونس، المغرب، الجزائر، البحرين، الكويت وقطر".

وقال: "إن افتتاح مكتب أبوظبي، جاء كنتيجة لتنامي أعمال "سيتي للخدمات الخاصة" في المنطقة، وجرى اختيار أبوظبي لأنها أصبحت من بين أهم مراكز إدارة الثروات في العالم".

وقال العضو المنتدب للشرق الأوسط والرئيس التنفيذي لـ "سيتي" في الإمارات العربية المتحدة **محمد الشروقي**: "إن ستراتيجيتنا تهدف إلى استقطاب حصة أكبر من سوق الثروات المتنامية في الخليج، تقوم على عرض باقة منتجات سيتي العالمية، وعلى إمكانية نقل كبار المسؤولين المصرفيين العالميين إلى الإمارات، الأمر الذي يساعدنا على تلبية احتياجات عملائنا في المنطقة وتوفير حلول مالية متكاملة لهم".



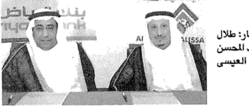
في عـالم الأعمـال،
تحـقـيـق الهـدف ليـس نهـاية الـطريـق

خدمات غير محدودة المدى. هذا ما نعدك به في بنك الشارقة، إذ لا تتوقف خدماتنا المصرفية التجارية عند حد إدارة الحسابات الأولية أو تقديم الاستشارات عن الاستثمارات المالية فقط، بل تنمو وتتطور دائماً مع نشاط أعمالك. الرؤيا التجارية تختلف من مجال إلى آخر، ويتطلب تطويرها جهداً خاصاً بكل مرحلة، لذا حرصنا على توظيف أفضل العقول المتمرسة، وأحدث الأدوات والوسائل المبتكرة من أجل توفير الحلول المالية التي تحقق النتائج المنشودة، لا الوعود فحسب. **فإذا كنت مستعداً للمضي في المضمار الصحيح، ستجد بنك الشارقة رفيقك على طول الطريق.**

المكتب الرئيسي / فرع الشارقة، جادة الحصن، ص.ب.: ١٣٩٤ الشارقة-ا.ع.م. **هاتف:** ٩٧١+ ٦ ٥٦٩٤٤١١ **فاكس:** ٩٧١+ ٦ ٥٦٩٤٤٢٢
فرع دبي: شارع القرهود، ص.ب.: ٢٧١٤١ دبي - ا.ع.م. **هاتف:** ٩٧١+ ٤ ٢٨٢٧٢٧٨ **فاكس:** ٩٧١+ ٤ ٢٨٢٧٢٧٠
فرع أبوظبي: شارع الميناء، ص.ب.: ٢٧٣٩١ أبوظبي - ا.ع.م **هاتف:** ٩٧١+ ٢ ٦٧٩٥٥٥٥ **فاكس:** ٩٧١+ ٢ ٦٧٩٥٨٤٢
فرع العين: شارع خليفة، ص.ب.: ٨٤٢٨٧ - ا.ع.م. **هاتف:** ٩٧١+ ٣ ٧٥١٧١٧١ **فاكس:** ٩٧١+ ٣ ٧٥٠٧٠٧٠
بريد إلكتروني: bankshj@emirates.net.ae **الموقع الإلكتروني:** www.bankofsharjah.com

بنك الشـــارقـــة
Bank of Sharjah
شـراكة نحو الأفضل

بنك الرياض

من اليسار: طلال القضيبي وعبد المحسن العيسى

أبرم بنك الرياض اتفاقية تسنيد مبيعات، متوافقة مع أحكام الشريعة، مع شركة اليسر للتقسيط (إحدى شركات مجموعة عبد اللطيف العيسى القابضة). ووقّع الاتفاقية، التي بلغت قيمتها الإجمالية مليار ريال، الرئيس التنفيذي لبنك الرياض **طلال إبراهيم القضيبي**، ورئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للمجموعة **عبد المحسن بن عبد اللطيف العيسى**.

وأكد **العيسى** أن "هذه الاتفاقية تدل على متانة العلاقة ما بين بنك الرياض ومجموعة العيسى، كما تعكس النشاط المتزايد لشركة اليسر، والنجاحات التي حققتها في مجال تلبيةً احتياجات العملاء، لمواجهة نمو الطلب المتزايد في مجال تمويل السيارات".

وأوضح **القضيبي** أن "الاتفاقية تعكس حرص بنك الرياض على تلمُّس الاحتياجات المصرفية الحالية والمستقبلية للعملاء، والعمل على تلبيتها مساهمة في دعم القطاعات الحيوية في الاقتصاد الوطني، الأمر الذي مكّن البنك من الحصول على مركز الريادة في تمويل الأنشطة الاقتصادية والتجارية للشركات والمؤسسات العاملة في المملكة".

مصرف دبي

في سياق خطة شاملة لتوسيع شبكة فروعه، أثمرت العام الماضي افتتاح 10 فروع، افتتح مصرف دبي، مؤخراً، 3 فروع جديدة، 2 منها في إمارة دبي، والثالث في مدينة خورفكان في إمارة الشارقة. وبذلك، ارتفع عدد فروع المصرف في الإمارات العربية المتحدة إلى 18 فرعاً.

يُذكر أن مصرف دبي هو مؤسسة مالية تابعة لـ"مجموعة دبي" تقدم خدمات مصرفية وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية. وسجّل المصرف معدلات نمو متصاعدة، و سجّلت أرباحه العام 2007 نمواً بنسبة فاقت الـ100 في المئة، لتصل إلى 211 مليون درهم.

بنك الاتحاد الوطني

أعلن بنك الاتحاد الوطني عن إطلاق منتج جديد يستهدف تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة. ويتيح هذا المنتج لأصحاب هذه المشروعات اقتراض مبالغ مالية بنسبة تصل إلى 125 في المئة من ودائعهم الشخصية أو ودائع مؤسساتهم، من دون أن يؤثر ذلك على مدخراتهم لدى البنك، مع إمكانية دفع المبلغ الإضافي من القرض عبر أقساط شهرية ثابتة.

التجاري الدولي

دوفيه أوبيديك

أعلن البنك التجاري الدولي أن مجلس الإدارة عيّن **دوفيه أوبيديك** رئيساً تنفيذياً للبنك.

ويتمتّع **أوبيديك** (55 عاماً)، بخبرة واسعة في الحقل المصرفي. وسبق أن شغل منصب مدير العمليات التنفيذي للبنك السعودي الهولندي في الرياض، كما شغل قبل ذلك منصب مدير بنك ABN AMRO في إندونيسيا، وعمل مديراً للعمليات في البنك نفسه في الإمارات العربية المتحدة.

ويحمل **أوبيديك** شهادة مستشار، ووسيط استثماري معتمد من قبل هيئة الأسواق المالية في بابيبام– إندونيسيا، إضافة إلى شهادة ماجستير في القانون الدولي.

الخليجي



من اليسار: طارق المالكي ودافيد بروكتر

أعلن الخليجي، البنك الإقليمي الذي يتخذ من الدوحة مقراً له، عن طرح خدمات مصرفية للأفراد في قطر، بالتزامن مع افتتاحه مركز الخدمة "الخليجي كيوبوست"، وفرعه الجديد الذي يتميز بركن خاص لكبار العملاء. ومع نهاية العام الحالي، يعتزم الخليجي افتتاح 6 فروع جديدة، ومركزي خدمة، والشروع في تأسيس أكثر من 10 ماكينات صرّاف آلي في أنحاء مختلفة في قطر، وكذلك افتتاح مركز التواصل الذي يعمل 24 ساعة يومياً، وعلى مدى 7 أيام في الأسبوع.

واعتبر رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب **طارق المالكي** "أن إزاحة الستار عن شبكة فروع الخدمات المصرفية للأفراد يشكل معلماً بارزاً وكبيراً في رحلة الخليجي".

وقال: "فيما يترسخ وجودنا الفعلي تدريجياً في الدوحة، سيكون باستطاعة عملائنا رؤية وتجربة ما يميزنا ويجعل منا الجيل القادم من العمليات المصرفية المتطورة".

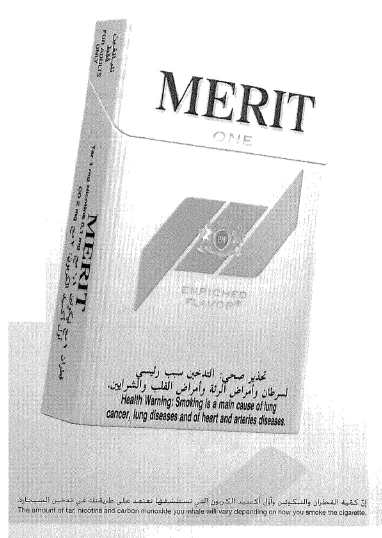
وقال الرئيس التنفيذي للبنك **دافيد بروكتر**: "إن الجيل القادم من الخدمات المصرفية يركز على إسعاد الناس ضمن أبعاد 4 هي: العلامة التجارية، نوعية الخدمة، المنتج، والسعر". موضحاً أن ما طرحه البنك اليوم من خدمات "هو الخطوة الأولى فحسب".

من جهة أخرى، وعلى أثر انتهاء المفاوضات حول تملّك الأصول الإماراتية لبنك "بي. أل. سي." (فرنسا)، وفي انتظار الحصول على الموافقة القانونية، أعلن الخليجي عن حصوله على ترخيص من مركز دبي المالي العالمي لممارسة أنشطته غير المصرفية في الإمارات العربية المتحدة، عبر شركة الخليجي للخدمات المحدودة، كجزء من خطة البنك التوسّعية.

MERIT

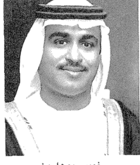
ONE

YOUR MOMENT. YOUR PLEASURE.



تحذير صحي: التدخين سبب رئيسي لسرطان وأمراض الرئة وأمراض القلب والشرايين.

الوطني للتنمية


خميس بوهارون

بدأ البنك الوطني للتنمية – مصر، بالتعاون مع مصرف أبوظبي الإسلامي، طرح برنامجين جديدين من البرامج المصرفية الإسلامية، هما: برنامج مرابحات السيارات "سهل"، وبرنامج مرابحات السلع المعمرة. وحسب البرنامجين، يقوم العميل بشراء السيارة المطلوبة أو السلعة المعمرة، مباشرة من البنك على اعتباره هو البائع للبضائع وليس كمقرض.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك **خميس بوهارون**: "إن هذين البرنامجين يتبعان أسلوباً جديداً للتمويل يتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية، ووفقاً لنظام المرابحة المصرفية الإسلامية. ويأتي طرح البرنامجين بعد أن استحوذ مصرف أبوظبي الإسلامي على الوطني للتنمية في الربع الأخير من العام 2007. وهما بداية للعديد من المنتجات والبرامج المصرفية الإسلامية التي سيتم طرحها قريباً في السوق المصرية، ومنها طرح بطاقة "فيزا الإسلامية" المغطاة، وهي الأولى من نوعها وتتميّز بمطابقتها لأحكام الشريعة، وتنفرد بآلية خاصة تختلف عن البطاقات العالمية الأخرى".

باركليز مصر

حقّق بنك باركليز مصر، خلال الربع الأول من العام الحالي، نمواً في الأرباح بلغ معدل 36 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. وبلغت أرباح البنك الصافية 60 مليون جنيه، فيما بلغت إيراداته 189 مليوناً، مقابل 139 مليوناً في الربع الأول من العام الماضي.

وقال رئيس القطاع المالي في البنك **حسين رفاعي**: "إن هذه النتائج تعكس خطة التوسّع الجغرافي والخدماتي التي انتهجها البنك بهدف الوصول إلى قاعدة واسعة من العملاء". وأشار إلى أن هذا التوسّع ساهم في زيادة المصروفات الإدارية بنسبة 164 في المئة، لتصل إلى 111 مليون جنيه.

يُذكر أن عدد فروع البنك بلغ 51 فرعاً، مقارنة بنحو 15 فرعاً في الفترة نفسها من العام الماضي، كما تضاعف عدد العاملين ليبلغ 1791 عاملاً، مقابل 682، أي بزيادة 163 في المئة.

بنك الاستثمار الدولي

حقّق بنك الاستثمار الدولي – مقره البحرين – ربحاً صافياً عن الربع الأول من العام 2008 بلغ 5,4 ملايين دولار، في مقابل 5 ملايين للفترة نفسها من العام الماضي.

وبلغ إجمالي الأصول 3264 مليون دولار، مقارنة بـ 3257 مليوناً نهاية العام 2007. وبلغ عائد رأس المال 1,10 في المئة، والعائد على الأصول 3,8 في المئة.

بنك الشارقة الإسلامي


سعيد الأميري

امتلك بنك الشارقة الإسلامي 10 في المئة من أسهم شركة مجان للتعمير في سلطنة عُمان، وهي شركة استثمار عُمانية خليجية يبلغ رأس مالها 40 مليون ريال عُماني، وهي تعمل على شراء وتطوير وتأجير وبيع الأراضي والعقارات وإنشاء وإدارة الصناديق العقارية داخل وخارج السلطنة، وتوفير خدمات إدارة العقارات وتقديم الخدمات الاستشارية الخاصة بالعقارات.

وقال رئيس مجموعة الاستثمار في مصرف الشارقة الإسلامي **سعيد الأميري**: "إن هذه الخطوة تأتي ضمن سياسة المصرف في تنويع مصادر الدخل عن طريق التوسّع في الاستثمارات الخارجية".

وأوضح أن الطلب على العقارات في السلطنة يشهد حالياً نشاطاً تصاعدياً يبشر بطفرة عقارية مقبلة، ويعتبر ذلك من أهم الأسباب والدوافع التي شجعت مصرف الشارقة الإسلامي على الاتجاه نحو الاستثمار في السلطنة، وذلك ما أكدته دراسة الجدوى التي قامت بها مجموعة الاستثمار في المصرف من خلال النتائج الإيجابية التي أظهرتها الدراسة في ما يختص بالسوق العقارية العُمانية.

كريدي أغريكول - مصر

أطلق بنك كريدي أغريكول مصر ستراتيجية تشغيل جديدة، في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، تعتمد على 3 محاور رئيسية هي: الخدمات والشفافية والعلاقات. وتستهدف هذه الستراتيجية التركيز على نشاط التجزئة في مناطق تواجد البنك، التي تشمل مصر وسورية والسعودية، وذلك اعتماداً على التكنولوجيا المصرفية الحديثة، في ما يعرف بمفهوم "البنك السريع" الذي يقدم حزمة خدمات متكاملة.

وقال العضو المنتدب لبنك كريدي أغريكول مصر **هنري جيومان** أنه تم تطوير وإعادة افتتاح أحد أبرز فروع البنك في العاصمة المصرية ليكون نموذجاً لخدمات البنك السريع، وهو ما يسعى البنك إلى تعميمه ليس فقط في السوق المصرية، بل في أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وأوضح أنه تم الاستعانة بالتقنية المصرفية الحديثة، كماكينات الصرف الآلي والسداد النقدي وخدمة الهاتف والإنترنت البنكية، التي تمكّن عملاء البنك من إجراء معاملاتهم المصرفية بصورة ذاتية على مدار الساعة.

يُذكر أنّ كريدي أغريكول مصر تأسس في سبتمبر 2006، بعد عملية دمج ناجحة لبنك كاليون مصر، وهو بنك تابع لمجموعة كريدي أغريكول العالمية، مع البنك المصري الأميركي. وتتحكم مجموعة كريدي أغريكول وبنك كاليون في معظم حصة كريدي أغريكول مصر.

بيت التمويل الكويتي: مجلس إدارة جديد

تم تشكيل مجلس إدارة بيت التمويل الكويتي "بيتك" على النحو الآتي:

بدر عبد المحسن المخيزيم، (رئيساً لمجلس الإدارة)؛ **سمير يعقوب النفيسي**، (نائباً للرئيس)؛ وعلي محمد العليمي، **سعود عبد العزيز البابطين**، **عصام سعود الراشد**، **عادل عبد المحسن الصبيح**، **محمد عبد الغفار الشريف**، **أحمد عبد الله العمر**، **وخالد عبد العزيز الحسون**، (أعضاء).



بدر المخيزيم

تسهيلات من "أبوظبي التجاري" لـ "غلف كابيتال"

حصلت شركة غلف كابيتال على تسهيلات ائتمانية من بنك أبوظبي التجاري قيمتها 800 مليون درهم وذلك للإيفاء بمتطلبات الشركة المتزايدة من التمويل اللازم للأعمال.

الرئيس التنفيذي لبنك أبوظبي التجاري **إيرفن نوكس** قال إن البنك فاز بهذه الصفقة إثر منافسة شديدة مع بنوك عدة.

أما الرئيس التنفيذي للشركة **كريم الصلح** فقال: "هذه التسهيلات ستمكننا من سحب مبالغ مالية عند التعرف على فرص استثمارية مناسبة".

"أتش سي" - مصر في مركز دبي المالي

حصلت شركة "إتش سي للأوراق المالية والاستثمار" على ترخيص من مركز دبي المالي الدولي لمزاولة نشاط الاستثمار. وقال رئيس مجلس الإدارة حسين شكري أن هذه الخطوة هي نتاج للرؤية التوسعية للشركة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، مشيراً إلى أن الشركة تعمل على توسيع خدماتها في مجال نشاط بنوك الاستثمار في دبي بهدف تلبية احتياجات عملائها.

وأعلنت الشركة عن افتتاح فرع ثان لها في السوق الإماراتية، وأوضح شكري أن هذه الافتتاح يأتي بعد 14 شهراً من بدء النشاط في مجال تداول الأوراق المالية في الإمارات، مشيراً إلى أن "إتش سي لإدارة الأصول"، وهي إحدى شركات المجموعة، وتعمل في مجال إدارة صناديق الاستثمار والمحافظ المالية، تدير حالياً أصولاً يتجاوز حجمها 1,6 مليار دولار.

فيصل العلوان رئيساً تنفيذياً لـ "مصرف البحرين الشامل"



فيصل العلوان

عيّن مصرف البحرين الشامل **فيصل منصور العلوان** رئيساً تنفيذياً له، خلفاً لـ **محمد حسين**. ويشغل **العلوان** هذا المنصب بعد خبرة 30 عاماً في القطاع المصرفي، وبعد 18 عاماً تقلد خلالها مسؤولية مدير عام الشركة العربية للاستثمار- البحرين، حيث قام بإدارة أصول خاضعة للإدارة تربو على 5 مليارات دولار وأوراق مالية تزيد على 650 مليون دولار.

وقبل أن يشغل منصب مدير عام "الشركة العربية للاستثمار"، تقلّد **العلوان** منصب نائب الرئيس والمدير العام في "سوسيته دي بنك بريفي" لمدة 6 أعوام. وفي إطار خبرته المصرفية الطويلة والمتنوعة، شغل العديد من المناصب في الإدارة العليا. ففي بنك "البحرين والشرق الأوسط"، ترأس **العلوان** قسم الائتمان والتسويق لمنطقة الشرق الأوسط بالكامل، وقبلها شغل منصب مسؤول التسويق الأول في "البنك الأهلي التجاري السعودي"، حيث كان مسؤولاً عن إدارة التسهيلات المباشرة والمشتركة لمنطقة الخليج وشمال أفريقيا. ■



بنك كيو إنفست



الشيخ جاسم بن حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني



عبد اللطيف المير

أعلن بنك كيو إنفست، وهو مصرف استثماري إسلامي قطري، عن بياناته للسنة المالية الأولى المنتهية في 31 مارس 2008. وقد أظهرت أن إجمالي عائدات البنك بلغ 102,6 مليون دولار، وأرباحه الصافية 67 مليوناً، والعائد السنوي على رأس المال 14,6 في المئة. أما إجمالي الموجودات فبلغ 934,2 مليوناً، وإجمالي حقوق المساهمين 587,3 مليوناً. وتعزى عائدات البنك إلى محفظة ممتلكاته التجارية، ودخل إدارة الخزينة ورسوم الوساطة في سوق المال وغيرهما من الاستثمارات العقارية الأخرى.

وقال رئيس مجلس الإدارة الشيخ **جاسم بن حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني**: "نجح بنك كيو إنفست خلال الفترة الأولى من بدء العمل في تسجيل معدلات أداء عالية يمكن من خلالها تحقيق أهدافه، كما نجح في إنشاء بنيته التحتية ومقراته، مستخدماً أحدث التقنيات في العمل ومرسياً أعلى معايير الإدارة الرشيدة".

وقال العضو المنتدب **عبد اللطيف المير**: "تميز العام الأول للبنك بالنمو السريع، فقد أثبت قدرته على ابتكار مجموعة من الخدمات المصرفية المطابقة للشريعة. وقد اشتملت تلك النجاحات في الاستحواذ، مع شركاء ستراتيجيين، على نسبة 80 في المئة من أسهم برجي "شارد أوف غلاس" و"لندن بريدج"، إضافة إلى إنشاء صناديق "جلوبال تليكوم" و"جلوبال رينيوابول إنيرجي" وصناديق "برايفيت إكويتي"، التي تشير إلى نمو المحفظة الاستثمارية للبنك وتنوعها".

مصرف أبوظبي الإسلامي

أعلن مصرف أبوظبي الإسلامي عن توقيع اتفاقية فتح حساب ضمان لكافة المطوّرين والمقاولين المسجلين في دائرة الأراضي والأملاك في دبي. وحسب الاتفاقية، سيتمكّن المطورون العاملون في مجال التطوير العقاري في دبي، من الحصول على خدمات المصرف على يد فريق مختص لإدارة العمليات الخاصة بهذه الحسابات.

ولفت الرئيس التنفيذي للمصرف **طراد محمود** إلى أن "هذه الاتفاقية تعكس مدى التزام المصرف بدعم القوانين الهادفة إلى تطوير وتنظيم السوق العقارية في الإمارات، ويسعدنا أن نساهم في رفع مستويات الشفافية في مجال التطوير العقاري عن طريق تقديم هذا الإطار العملي الذي يخدم مصالح المستثمرين والمستهلكين".

ووقّع الاتفاقية في مقر الدائرة في دبي، المدير الإقليمي للفروع في مصرف أبوظبي الإسلامي **علي الشاقوش**، والمدير العام في دائرة الأراضي والأملاك في دبي **بطي بن مجرن**.

من إجتماع عمّان

مجموعة البركة المصرفية

ناقشت مجموعة البركة المصرفية "الخطة الخمسية المستقبلية لبنوك المجموعة"، في اجتماع عقدته في عمّان الشهر الماضي، باستضافة "البنك الإسلامي الأردني"، أحد أكبر بنوك المجموعة. عُقد الاجتماع، وهو الثاني هذه السنة، برئاسة الرئيس التنفيذي للمجموعة، رئيس مجلس إدارة البنك الإسلامي الأردني **عدنان أحمد يوسف**، وبمشاركة الرؤساء التنفيذيين والمدراء العامين للبنوك التابعة للمجموعة.

وأوضح **عدنان أحمد يوسف** أن "الخطة الخمسية المستقبلية لبنوك المجموعة، تهدف إلى تأكيد مكانتها في الأسواق الإقليمية، والتعرف على مدى قدرة المجموعة وبنوكها على التحوّل إلى بنك إسلامي عالمي يقدم الخدمات الاستثمارية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية".

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة المدير العام للبنك الإسلامي الأردني **موسى عبد العزيز شحادة**: "إنّ هذا الاجتماع يأتي ضمن إطار التوجهات الرامية إلى تنسيق جميع جهود الوحدات المصرفية التابعة".

من جهة أخرى، أعلنت مجموعة البركة المصرفية أن مجلس إدارة بنك التمويل المصري السعودي، أحد مصارفها التابعة، انتخب بعد اجتماع عقده في القاهرة الشهر الماضي، الرئيس التنفيذي للمجموعة **عدنان أحمد يوسف** رئيساً لمجلس إدارة البنك، خلفاً لـ**محمود جميل حسوبة**، بعد انتهاء الدورة السابقة لمجلس الإدارة.

بنك البلاد

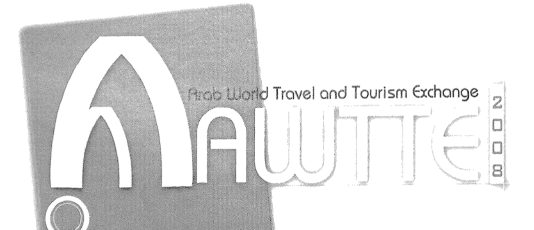


البخاري وستار يوقّعان الاتفاقية بحضور كبار مسؤولي البنكين

وقّع بنك البلاد اتفاقية مع نظيره يونايتد بنك ليمتد الباكستاني، لإجراء عمليات التحويل الإلكتروني مع باكستان، في ظل وجود أعداد كبيرة من الجالية الباكستانية العاملة في السعودية، والنمو المتزايد في عمليات التحويل إلى باكستان.

وقّع الاتفاقية عن يونايتد رئيسه التنفيذي **عاطف بخاري**، وعن بنك البلاد رئيس مجموعة مصرفية الأفراد **شاهد ستار**.

وبموجب الاتفاقية، يوفّر يونايتد بنك المرافق الإلكترونية اللازمة لبنك البلاد لإجراء عمليات التحويل الإلكترونية مباشرة إلى حساب المستفيد في يونايتد بنك، إلى جانب التوصيل المنزلي لمبالغ الحوالات. ■



OCTOBER 16 – 19
BIEL CENTER
BEIRUT, LEBANON

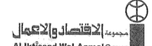
VENTURE VIA
HOSPITALITY

4-Exhibition-Days
Tourism in The Middle East
Solid Business Interactions
Hospitable Environment
Hub of Lively Networks

Organized By



Lebanese Ministry of Tourism



Official Carrier



Al-Iktissad Wal-Aamal Group
PO Box: 113/6194, Hamra, Beirut 1103 2100 Tel: +961 1 780200 Fax: +961 1 780206
E-mail: awtte@iktissad.com www.iktissad.com

رئيس "الكويتية للاستثمار": نجاح الشركة رهن خصخصتها

بعد مرور أكثر من عقدين على أزمة المناخ في الكويت، لا تزال الشركة الكويتية للاستثمار تتحمّل "تركة" تلك الأزمة، وأبرز تداعياتها تحوّل ملكية الشركة من القطاع الخاص إلى القطاع الحكومي، الأمر الذي ترك سلبياته على أدائها، لاسيما لجهة قدرتها على اتخاذ القرارات الاستثمارية بسرعة يتطلبها مناخ المنافسة مع شركات القطاع الخاص.

على الرغم من هذه "المعاناة"، تمكّن مجلس إدارة الشركة بقيادة بدر السبيعي، في العام 2000، من وضع ستراتيجية عمل أتاحت للشركة تحقيق أرباح بلغت 198 مليون دينار، إلا أن ذلك يبقى غير كاف برأي السبيعي الذي يؤكد "أن أي تحسن في نشاط الشركة مرهون بتحرير أسهمها من ملكية القطاع الحكومي لصالح القطاع الخاص".

"الاقتصاد والأعمال" التقت رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب بدر السبيعي وكان هذا الحوار:



بدر السبيعي

■ تقدم بعض الكوادر ورؤساء الإدارات في الشركة باستقالاتهم مفضلين تأسيس شركة خاصة، ما نتائج هذه الخطوة؟

□ إذا عدنا بالتاريخ سنوات إلى الوراء، نجد أن الشركة الكويتية للاستثمار كانت أول شركة استثمار تأسست في الكويت، كما هو حال بنك الكويت الوطني كأول بنك تقليدي في الكويت، وبيت التمويل الكويتي كأول بنك يعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية. هذا الواقع يقودنا إلى القول أن نسبة كبيرة من القيادات العاملة في الشركات الاستثمارية المختلفة، أو الذين ساهموا في تأسيس شركات جديدة، تخرجوا من هذه المؤسسات الثلاث. وأنا بدوري كنت من الذين عملوا في الشركة الكويتية للاستثمار من العام 1986 لغاية العام 1992، قبل أن أنتقل إلى شركة أخرى، ثم عدت إليها بعد مرور 8 سنوات. وإذا عدنا بالتاريخ أكثر إلى الوراء، نجد أن العديد من الكوادر تركوا الشركة، إلا أن "الكويتية للاستثمار" أكملت مسيرتها ولم تتأثر بهذه الخطوات، فهي في النهاية مؤسسة، والمؤسسة لا تقوم على أشخاص معينين. وبالنسبة للذين تركوا الشركة مؤخراً، فكان لديهم علاقات وطيدة مع كافة العاملين في الشركة، وتميزت تجربتهم في أنهم عايشوا مراحل النمو ومراحل التحدّيات التي مرت بها المؤسسة.

من جهة أخرى، لا بدّ من الإيضاح أننا، في نهاية المطاف، شركة حكومية تخوض منافسة دائمة مع شركات القطاع الخاص. ولهذا الواقع صعوباته، أهمها ما يتعلق باتخاذ القرار، فسر نجاح شركات القطاع الخاص سرعتها في اتخاذ القرار، في حين تجد "الكويتية للاستثمار" صعوبة في ذلك كونها شركة حكومية. وبالعودة إلى الماضي لا بدّ من التذكير بأن "الكويتية للاستثمار" كانت شركة قطاع خاص، تملك الحكومة نسبة بسيطة من أسهمها. ومع دخول الكويت "أزمة المناخ" آلت مجموعة من الأصول الحكومية إلى الشركة، بينها شركة الاستثمارات الخارجية، وبذلك تحولت الشركة بالكامل إلى شركة حكومية.

وإلى هذه الأسباب لا بدّ من الإشارة أيضاً إلى عامل التدخل السياسي في قرارات الشركة؛ الأمر الذي يجعل اتخاذ القرار يحتاج إلى وقت أطول، إلى حد ينزع عن هذه القرارات الصفة الاستثمارية البحتة، لدخول عناصر أخرى فيها. هذه الحالة فرضت على كوادر الشركة واقعاً معيناً، فباتوا على الرغم من طاقاتهم المنتجة وكفاءاتهم مكبلين بواقع "الكويتية للاستثمار".

ستراتيجيتنا الاستثمارية تعتمد "العقلانية"، لا المخاطرة ولا التحفظ

صعوبات المنافسة

■ انطلاقاً من هذا الواقع الذي تحدثتم عنه، وفي ظل المنافسة المحتدمة في الكويت والخليج، كيف تقيمون الآفاق المستقبلية للشركة؟

□ لا بد أن أوضح أولاً، أنني ومنذ سنوات عدة كنت من أصحاب الرأي القائل بأن نجاح الشركة الكويتية للاستثمار يتحقق عند بيعها إلى القطاع الخاص، بحيث يتولى هذا القطاع إدارتها. ومنذ كنت في الهيئة العامة للاستثمار، كانت هناك نية من هذا النوع لدى الهيئة، ولكنها ربما تنتظر الوقت المناسب لاتخاذ القرار.

من جهة أخرى، لا بد من الإشارة أيضاً إلى أن أعمال الشركة كانت شبه متوقفة طوال الفترة الممتدة من تحرير الكويت وحتى العام 2000. وبعد أن وضع مجلس الإدارة ستراتيجية جديدة، دخلت الشركة السوق بقوة واستحوذت على حصة مهمة منها. وما يعكس هذا الواقع أن صافي ربح الشركة على مدى 38 عاماً، بلغ 1,7 مليون دينار كويتي، في حين أن ما حققته منذ العام 2000 حتى اليوم، بلغ 189 مليوناً، وهي قفزة نوعية على الرغم من اختلاف المعطيات والظروف.

ولكن في المقابل، وبالنظر إلى المنافسة الشديدة في السوق، ستواجه "الكويتية للاستثمار" صعوبات إذا استمرت الملكية الحكومية لها. قد تستمر، لكن بنسب نمو أقل مما تحققه شركات القطاع الخاص. وعلى الرغم من هذا الواقع لا بدّ من الإشارة إلى أن الشركة تملك نوعية جيدة من الأصول، كما أن الإدارة تتبنى نظم عمل متطورة ومهمة، وهي تتمتع باستقرار وظيفي. ومع ذلك أقول أن أي

تطور أو تحسن في نشاط الشركة مرهون بتحرير أسهم الشركة من ملكية القطاع الحكومي لصالح القطاع الخاص، سواء عبر مزاد أو اكتتاب أو أي وسيلة أخرى.

■ **ولكن هذا الرأي، قياساً الى السياسات الاقتصادية المعتمدة في الكويت، لا يبدو قابلاً للتنفيذ في المستقبل المنظور؟**

□ نحن في مجلس إدارة الشركة، ليس لدينا أي فكرة عن وجود أو عدم وجود مثل هذا التوجه، فهو أمر يعود في النهاية إلى مالك الشركة الرئيسي. ومالك أي شركة لا يبلغ عادة قراراته إلى مجلس الإدارة إلا عندما تصبح نهائية. في بعض المراحل يبدو القرار قريب المنال، وفي مراحل أخرى يبدو بعيداً. علماً أن اتخاذ خطوة من هذا النوع ليست صعبة التحقيق. فالشركة الكويتية للاستثمار كشركة استثمارية لم تعد تملك أفضلية على سواها من الشركات، كان الأمر صحيحاً في الماضي، أما اليوم فلم يعد كذلك. في السابق كانت الشركة تستفيد من أرض المعارض ومكتب الكويت للتداول. أما اليوم، فمكتب التداول أصبح شركة لها مساهموها، وأرض المعارض لم تعد ذات قيمة، بل على العكس من ذلك بعد أن فرضت الحكومة عليها رسوماً جديدة. وفي ظل هذا الواقع، فالشركة لا تعود بالفائدة على المالك، على الرغم من وجود بعض التعاون مع الهيئة العامة للاستثمار، إلا أن هذه الخدمات يمكن أن تؤديها أي شركة أخرى، كما من الملاحظ أنه عندما تتحدث الهيئة العامة للاستثمار عن احتياطي عام وعن احتياط للأجيال المقبلة، من المنطق القول أنه لا بد من الاستثمار خارج الدولة، على أن يقتصر الاستثمار في الداخل على بعض المساهمات الاقتصادية.

خطة العام 2000

■ **ذكرتم أن مجلس الإدارة وضع خطة عمل في العام 2000، فما هي التوجهات الاستثمارية لهذه الخطة؟**

□ بعض الشركات الاستثمارية تعتمد خيارات استثمارية ذات مخاطر عالية، في حين يعتمد البعض الآخر خيارات متحفظة. بالنسبة للشركة الكويتية للاستثمار بنينا توجهاتنا الاستثمارية على أساس أننا لسنا مضاربين في الأسواق المالية، وفي الوقت نفسه لسنا متحفظين، أي أننا في موقع الوسط الذي تغلب عليه العقلانية. هذا التوجه جعل أداء المحافظ والصناديق تحقق معدلات نمو وسطية تواكب النمو الذي تحققه الصناعة الاستثمارية بشكل عام. وعلى خط مواز، عملنا على التوسّع في مجال الخدمات المالية، وعلى توسيع قاعدة عملائنا. ونتيجة لذلك ارتفعت عمولة الشركة من 2 إلى نحو 20 مليون دينار كويتي. والعنصر الثالث في ستراتيجية الشركة هو عدم التركيز على الأسواق الرأسمالية، والتوسّع نحو قطاعات الطاقة، الصحة، التعليم، البنية التحتية، العقار وغيرها. خصوصاً أن هذه القطاعات تشهد نمواً كبيراً في الأسواق الخليجية والعربية. أما العنصر الأساسي فتمثل في الدخول في تحالفات ستراتيجية مع بعض المؤسسات على مستوى المنطقة، من بينها بيت التمويل الخليجي وبيت أبو ظبي للاستثمار، مجموعة عارف الاستثمارية والاستثمارات الوطنية، وغيرها.

189 مليون دينار أرباح الشركة منذ العام 2000، مقابل 1,7 مليون فقط طوال 38 عاماً

■ **ولكن، على الرغم من التوجهات الاستثمارية "العقلانية" المعتمدة، من الملاحظ أن أداء الشركة ارتبط إلى حد كبير بنتائج الأسواق المالية في العام 2006؟**

□ لا يمكن لأي شركة استثمارية أو مالية أن تتخلى عن الاستثمار في الأسواق المالية. وعلى الرغم من أن الأسواق المالية تتأثر بكثير من العوامل والظروف المحلية والإقليمية والعالمية، وبشكل خاص الظروف السياسية والاقتصادية، إلا أنها في الوقت نفسه تعتبر مكاناً مربحاً ومركزاً لتحقيق عوائد استثمارية كبيرة. وعلى كل حال، فإن الشركة الكويتية للاستثمار، وعلى الرغم من حالات التذبذب وعدم الاستقرار التي مرت بها الأسواق المالية، استطاعت تحقيق عوائد فاقت عوائد الأسواق التي تعمل فيها. وذلك بفضل اعتمادها سياسة الانتقائية المدروسة، والخبرات الكبيرة التي يملكها العاملون في الشركة. فقد بتنا نملك من الخبرة، ما يجعلنا نميّز الفرص ونستشرف النتائج، وهكذا نستطيع اختيار الوقت المناسب للشراء أو البيع، والمكان المناسب والفرصة المناسبة، والدليل نتائجنا المميزة في قطاعات مختلفة وأماكن جغرافية مختلفة وأدوات مالية واستثمارية متنوعة. وباختصار، أؤكد أن الأداء السلبي في الأسواق المالية المحلية أو العالمية لم يؤد إلى نتائج سلبية لدى الشركة، والأرقام تؤكد ذلك. بالطبع كان يمكن أن نحقق نتائج أفضل لو كان أداء الأسواق أفضل.

أفضل العوائد

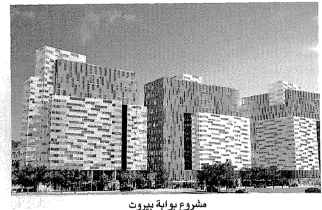
■ **كيف تقيمون أداء صناديق الاستثمار التابعة للشركة؟**

□ "الكويتية للاستثمار" كانت أول شركة في الكويت تنشئ صناديق محلية وعالمية، وقد حققت هذه الصناديق أفضل العوائد، لتصل إلى ذروتها في العام الماضي.

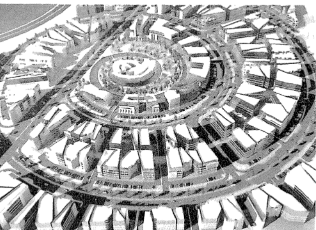
بالنسبة للصناديق المحلية، حقق صندوق "الرائد" للاستثمار في أسهم



مشروع "مرفأ البحرين المالي"



مشروع بوابة بيروت


مدينة الطاقة – قطر

داون تاون العرين ضمن مشروع العرين في البحرين

الشركات الكويتية المدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية وفي الصناديق الاستثمارية، خلال العام 2007، عوائد بنسبة 27,87 في المئة، وبنسبة 442,35 في المئة منذ التأسيس؛ كما حقق "صندوق الكويت الاستثماري" للاستثمار في سوق العقار المحلية والأسهم المدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية وفقاً للمعايير الاستثمارية الشرعية التي يعمل بها بيت التمويل الكويتي، عوائد بنسبة 13,61 في المئة العام 2007، وبنسبة 80,71 في المئة منذ التأسيس؛ وبالنسبة الى صندوق "الهلال الإسلامي" فحقق عوائد بنسبة 7,69 في المئة العام 2007، ونسبة 26,38 في المئة منذ التأسيس. كما حقق "صندوق الكويتية للسندات" للاستثمار بشكل أساسي في أذونات الخزانة الكويتية والسندات والأوراق المالية، عائداً بنسبة 6,56 في المئة العام 2007، وعائداً بنسبة 24,36 في المئة منذ التأسيس. وكذلك، بالنسبة إلى "صندوق الأثير للاتصالات" الخاص بالاستثمار في أسهم شركات الاتصالات العربية والشركات ذات الصلة، واستثمار النقد المتوافر في أدوات نقدية وأوراق مالية يسمح بها نظام الصندوق، فقد بلغ أداؤه للعام 2007 نسبة 21 في المئة متفوقاً على أداء العام السابق، وذلك بسبب تحسن الأسواق العربية وبسبب التوسعات الجغرافية لمعظم شركات الاتصالات في المنطقة، كما بلغ العائد منذ تأسيسه 134,64 في المئة.

أما بالنسبة إلى صناديق الشركة العاملة في الأسواق العالمية، فقد استطاعت المحافظة على تميز أدائها، خصوصاً في السنوات الثلاث الأخيرة، وذلك مقارنة مع مؤشرات البورصات التي تعمل فيها. والأرباح القياسية التي حققتها هذه الصناديق تعكس بُعد نظر الشركة الكويتية للاستثمار وصحة ستراتيجيتها التي استطاعت من خلالها تفادي كل التقلبات والانتكاسات الاقتصادية والحركات التصحيحية التي عانى منها الاقتصاد العالمي وما زال، خاصة منها أزمة الرهن العقاري في أميركا، إضافة إلى التذبذب في أداء الأسواق العالمية.

وبشكل عام، يمكننا القول أن العام 2007 كان محكاً حقيقياً للصناديق الاستثمارية في ظل التقلبات التي شهدتها، إذ كان تأثير هذه الأزمة عليها أقل من تأثيرها على الصناديق التي تعتمد ستراتيجية الاستثمار غير المتنوّع وغير الموزّع جغرافياً.

وهناك أيضاً صندوق العالمي المتنوع للاستثمار في الأسواق المالية في اليابان، الصين، هونغ كونغ، الهند، والأسواق الآسيوية الأخرى، وقد حل هذا الصندوق أيضاً في المرتبة الأولى خلال العام الماضي مقارنة بالصناديق المحلية العاملة في الأسواق العالمية وذلك بعائد 18,3 في المئة للعام 2007، و20 في المئة منذ تأسيسه، ليبلغ متوسط العائد السنوي للصندوق 3,93 في المئة، مقارنة مع ما حققه مؤشر "مورغان ستانلي".

أما صندوق الأسهم الأوروبية فهو موجّه للمستثمر المتحفظ وذلك بتوفير أداة استثمارية تحرص على المحافظة على رأس المال ونموه من خلال الاستثمار في سندات عالمية متنوعة ذات سيولة وملاءة عاليتين ودخل جيد، وقد حقق عوائد بلغت 5,10 في المئة للعام 2007 و52,75 في المئة خلال السنوات الثلاث الأخيرة و60,70 في المئة منذ التأسيس، ليبلغ متوسط العائد السنوي 19,54 في المئة وكل ذلك مقارنة مع مؤشر "مورغان ستانلي".

وأخيراً، هناك صندوق أميركا الشمال للاستثمار في صناديق الأسهم الأميركية، واحتل هذا الصندوق أيضاً الصدارة متقدماً على كل الصناديق المحلية الأخرى والعاملة في أسواق أميركا الشمالية بعائد بلغ 16,64 في المئة في العام 2007، ونسبة 27,22 في المئة خلال السنوات الثلاث الماضية، و36,00 في المئة منذ التأسيس، ونسبة 10,18 في المئة كمتوسط عائد سنوي مقارنة مع ما حققه مؤشر "مورغان ستانلي".

حققنا نتائج مميّزة رغم اضطراب الأسواق المالية

مشاريع في الخارج

■ ما هي أبرز المشاريع التي تقوم بتطويرها الشركة في الخارج؟

□ اتجهت "الكويتية للاستثمار" في البحرين وقطر والإمارات ولبنان ودول أخرى للاستثمار في مشاريع ضخمة، كبوابة بيروت، مشروع العرين، مدينة الطاقة في قطر ومرفأ البحرين المالي، الذي بلغت قيمة الاستثمار فيه نحو 90 مليون دولار، فيما وزعت الشركة أرباحاً نقدية بنسبة 79,37 في المئة على مدة الاستثمار الممتدة لـ 3 سنوات، في وقت كانت نسبة العائد المتوقعة على المشروع لا تتعدى الـ 60 في المئة.

ولدينا مشروع مدينة الطاقة الهند، بالتعاون مع بيت التمويل الخليجي، وتتعهد الشركة فيه بتسويق مشروع مدينة الطاقة في مومبي–الهند، وقد بلغ حجم الاكتتاب 630 مليون دولار لتوظيفها في تطوير البنية التحتية في حين كان رأس المال المستهدف 415 مليوناً. ولكننا بالفعل استطعنا توسيع حجم المشروع وتقديم العوائد المتوقعة (75 في المئة) على مدى 3 سنوات. ■

مشروع مركز المدينة الدولي بتونس

INTERNATIONAL CITY CENTER III

SHOPPING CENTER

SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE TUNISO-SAOUDIENNE

الشركة العقارية التونسية السعودية

المقر الإجتماعي: المركز العمراني الشمالي شارع 7 نوفمبر – مركز المدينة الدولي / برج المكاتب 1082 تونس – ص.ب.: 71–1004 المنزه / الهاتف: 728 728 70 216 – الفاكس: 740 728 70 216

E-mail: sits@planet.tn www.sits-tn.com

رئيس شركة النوبرية لصناعة وتكرير السكر:

الاستثمار في الزراعة لمواجهة أزمة الغذاء العربية

بيروت – برت دكاش

شهد قطاع الصناعات الغذائية في الدول العربية نمواً نسبياً خلال العقود الأربعة الماضية، إلاّ أن أزمة الغذاء التي يعاني منها العالم اليوم، أرخت بثقلها على هذا القطاع في المنطقة، خصوصاً أن البلدان العربية لم تستفِد في تلك الحقبة من الفوائض النفطية المحققة لإعطاء هذا القطاع أولوية في سياساتها الاقتصادية والتنموية، كما يقول رئيس شركة النوبرية لصناعة وتكرير السكر وزير التخطيط السابق في مصر د. مختار خطاب، الذي شدّد على ضرورة الاستفادة من التكنولوجيا المتطورة لاستخدامها في الزراعة والإنتاج لتوفير الكفاية الذاتية من الغذاء للمنطقة العربية للعقود المقبلة.

د. مختار خطاب

يشرح خطاب أسباب أزمة الغذاء العالمية فيقول: "توجد جملة من الأسباب أدت إلى ارتفاع أسعار الغذاء من أبرزها التغيّرات المناخية خلال العامين الماضيين، والنقص في المخزون العالمي لبعض المحاصيل الزراعية والمواد الأساسية والتي قابلها ارتفاع شديد في استهلاك هذه المواد من قبل بعض البلدان كبيرة الحجم مثل الصين والهند اللتين شهدتا نمواً اقتصادياً أدى إلى تحسن مستوى معيشة سكانهما وتحول أنماطهما الاستهلاكية الغذائية"، بالإضافة إلى لجوء عدد من الدول إلى استخدام الوقود الحيوي المستخرج من محاصيل زراعية كالذرة مثلاً، حيث قامت الولايات المتحدة الأميركية وحدها العام الماضي بتحويل 86 مليون طن من الذرة إلى وقود حيوي".

ويتابع خطاب: "انعكست هذه الأزمة سلباً على المنطقة، إذ كشفت أن التنمية التي حصلت في الأعوام الثلاثين أو الأربعين الماضية في قطاع الغذاء لم تكن كافية. فالدول العربية استثمرت معظم الفوائض المالية المحققة في العقارات الفاخرة وفي قطاعات لا تؤمن الحلول وقت الأزمات، وإن كانت في قطاعات أساسية مثل الطرق والمباني والاتصالات والكهرباء، كما استخدمت في شراء السلع الاستهلاكية وليس في مشاريع تسهل عملية الإنتاج الزراعي أو الصناعي الغذائي، فكانت النتيجة أن أدى توظيف هذه الثروات إلى خلق مجتمعات استهلاكية وليس مجتمعات إنتاجية فعلية".

ويشدد خطاب على وجوب إعادة قراءة ودراسة ما تحقق على مستوى الغذاء عموماً خلال السنوات الماضية لأن "المنطقة مقدمة على طفرة أكبر بسبب زيادة كميات النفط الخام المصدرة بأسعار تجاوزت 10 أضعاف الأسعار في أوائل الستينات، ما يوفر سيولة ضخمة يجب استخدامها بشكل صحيح وإلا فالمنطقة مقدمة على أزمة غذاء أخطر مما نشهده اليوم لأن أعداد سكان الدول العربية متجهة إلى المزيد من النمو وبوتيرة متسارعة أكثر مما كانت في سبعينات القرن الماضي. فإذا لم نحقق الاكتفاء الذاتي الغذائي على مستوى المنطقة في غضون أربعة عقود مع قواعد إنتاجية زراعية وصناعية تؤمن للسكان معظم احتياجاتهم، فإن هذه الدول ستكون عاجزة عن إيجاد حلّ لأي أزمة مستجدة".

أزمة الغذاء العالمية كشفت القصور في عملية التنمية في المنطقة العربية لم تكن كافية

ويشدّد خطاب على "وجوب إعطاء عمليات التنمية في البلدان العربية بعداً اجتماعياً بعكس ما حصل في الماضي. فعلى مدى السنوات الماضية، نشأت فئات فقيرة كبيرة داخل البلدان العربية تأثرت سلباً بارتفاع الأسعار، خصوصاً أن هؤلاء ينفقون ما بين 50 و70 في المئة من دخلهم على الغذاء، بعكس الدول المتقدمة حيث ينفق الأفراد ما بين 10 و20 في المئة من دخلهم على الغذاء، وبالتالي فإن ارتفاع الأسعار سيكون أقل ضرراً عليهم"، ويرى الحلّ بمضاعفة الإنتاج الزراعي والصناعي في ظل توافر الموارد المالية لمواجهة أي زيادة محتملة في الأسعار، وليس مضاعفة دخل الفرد لتمكينه من العيش.

ترشيد الزراعة والإنتاج

ويعتبر خطاب أن التخصص في أنواع

محددة من الإنتاج وتصديرها واستيراد المواد الأخرى، هو "إهدار للموارد، ونظرية التجارة الخارجية والتصدير تصلح فقط في حالة الرخاء وليس في أوقات الأزمات"، ويقول: "إذا توسع لبنان على سبيل المثال بزراعة الحمضيات والارز وأنواع محددة من الخضار وصدّرها ليستورد منتجات أخرى، فإن ذلك بمثابة إهدار للموارد المائية، إذ أن هذه المحاصيل تحتوي على كميات عالية من المياه وبالتالي فهي تستهلك كميات مياه إضافية، عندئذٍ يصبح لبنان وكأنه يصدّر المياه للدول الأخرى. لذا لا بد من أن نؤمن احتياجات الغذاء الرئيسية باستخدام تكنولوجيا تقلل استخدامات المياه، لتقليل الفاقد واختيار أنواع من المحاصيل التي تدخل بشكل أساسي في استهلاكنا الغذائي فنتوسع في زراعتها لتلبية احتياجاتنا".

ويوضح **خطاب**: "يجب أن يولي أصحاب القرار أزمة الغذاء أهمية بالغة لأن ما لمسناه خلال تفاقمها الآن، أن معظم دول المنطقة تتعامل مع الواقع على شكل ردود أفعال. فحين تخفّ حدّة الأزمة يتم التعايش معها فيزداد الفقير فقراً والغني لا يتأثر، وتزول معها حتمية وضع خطة شاملة للتنمية الزراعية".

وعن التعاون العربي في هذا المجال، يفيد **خطاب**: "منذ نحو 5 عقود تمت الإشارة إلى السودان إلى أنه يمكن أن يكون "سلة الغذاء العربي"، لذا يجب تحويل فوائض الاستثمارات إلى السودان وكذلك العمالة المصرية وتوفير الغذاء للعالم العربي. هذه كلها دعوات غير عملية برأيي لأن المطلوب في البداية، أن تنجح كل دولة في تنفيذ برامجها الزراعية الداخلية، عندها يمكن أن يحصل تقدّم ويمكن تحقيق التعاون بشكل أفضل، ولا شيء يحول دون تطور الزراعة داخل كل سوق، فكل دولة تملك موارد طبيعية وبشرية، إلا أن الأهم في الوقت الراهن هو التكنولوجيا التي تمكّن أي مجتمع من أن ينتج وينمي ويرفع كفاءة وإنتاجية عناصر الإنتاج لديه ويجعل ما كان مستحيلاً القيام به ممكناً".

فرص مصر

وعن الزراعة والصناعات الغذائية في مصر، يقول **خطاب**: "تساهم الصناعة في الناتج المحلي المصري بنحو 19 في المئة، وقد تصل حصة الصناعات الغذائية من مجمل الصناعة إلى الثلث، فيما تمثل الزراعة نحو 12 إلى 13 في المئة من الناتج المحلي بعد أن كانت في الماضي تمثل 68 في المئة، وهذا مؤشر إيجابي يدلّ على تقدم الاقتصاد المصري".

تصل حصة الصناعات الغذائية إلى نحو الثلث من إجمالي الصناعة في مصر

ويضيف: "تؤمن الزراعة أكثر من نصف غذاء الشعب المصري، ويؤمن القمح ما بين 55 و60 في المئة من حاجة مصر، وبحدود 50 في المئة من الذرة، وما بين 70 و75 في المئة من السكّر. أما نسبة زيوت الطعام، فهي فقط 10 في المئة وتؤمن نحو 60 في المئة من باقي الحبوب".

وعن وجود خطة لتطوير هذه الزراعات والصناعات التابعة، يقول **خطاب**: "هناك خطط وستراتيجيات كثيرة أعدّت في حقبات مختلفة لتطوير الزراعة، إنما تركت لاحقاً لحركة السوق والمبادرات الفردية. حالياً ارتفعت أسعار المحاصيل وأصبح العائد من الزراعة مرتفعاً، كما زادت أسعار كل المنتجات ذات الصلة كاللحوم والألبان والإنتاج الحيواني. وهناك توقعات حول ارتفاع الطلب على الأراضي، لاستصلاح أراض زراعية جديدة وإدخال موارد مائية جديدة لزيادة الإنتاج الزراعي، إلا أن المسألة بحاجة إلى إنشاء بنية ري أساسية تبدأ بحفر القنوات لإيصال مياه النيل إلى المزارعين. هذه المشاريع مكلفة جداً ويستلزم إنجازها سنوات عدة. فعلى سبيل المثال، قد يستغرق حفر قناة تجر المياه من أحد روافد النيل بطول 200 أو 250 كلم لري نحو مليوني دنم، 5 سنوات. وهذه المشاريع لا يستطيع تحمّل تكلفتها القطاع الخاص لأننا ننطلق في بنائها من الصفر وليست عملية تطوير أو تحديث ما هو موجود كما في البلدان المتقدمة، لذا على الدولة أن تنشط وتكثف جهودها لإنجاز مثل هذه المشاريع".

وعن الواقع الزراعي الآن في مصر، يقول:

وجوب استخدام تكنولوجيا الري الحديثة وتطوير سلالات جديدة من المزروعات لمواجهة الأزمة الغذائية

"تبلغ المساحات الزراعية في مصر 8 ملايين فدان منها نحو 2,5 مليون أراض جديدة. وبما أن الأرض تُزرع مرتين وأكثر في السنة، فالمساحة المحصولية قد تصل إلى 18 مليون فدان. وتوجد فرصة لزيادة 5 ملايين فدان بسهولة في غضون أربع سنوات في حال اهتمت الدولة بالبنية الأساسية من قنوات وطرق وكهرباء في الأراضي الجديدة، واستخدمت تكنولوجيا توفير المياه وتطوير سلالات جديدة من المزروعات تستهلك مياهاً أقل. وتجدر الإشارة إلى أن مصر تمتلك مركز بحوث زراعية من الأفضل في العالم يتمتع بمعايير فنية عالية ويضم 10 آلاف كادر من حملة دكتوراه في كافة المجالات الزراعية".

وبالنسبة للصناعات الغذائية، "يتراوح حجم الاستثمارات في هذا القطاع ما بين 80 و100 مليار جنيه" كما يقول **خطاب**، لافتاً إلى أن هذه الصناعات "ترتكز على المدخلات الزراعية ذات الإنتاج الضخم في مصر منها صناعات أساسية مثل صناعة السكر والخبز والمعجنات والزيوت والصناعات التي تعتمد على المعلبات والمحفوظة".

ويتابع: "ترقى صناعة السكر في مصر إلى أكثر من 150 عاماً ويقدر حجم الاستثمارات في هذا القطاع بنحو 20 مليار جنيه، بدأ إنتاجه من القصب في صعيد مصر ثم تحوّل منذ بداية الثمانينات إلى الشمندر كون القصب مستهلكاً كبيراً للمياه، ويزرع الشمندر في شمال مصر في فصل الشتاء تحديداً. لدينا اكتفاء ذاتي من السكر الآن بحدود 70 في المئة، وهناك فرص لتنمية هذه الصناعة النشطة التي لديها مدرسة خاصة بها في مصر سواء في تصنيع مدخلات السكر أو في إنتاج المعدات الخاصة بهذه الصناعة، كما نصدر معدات لإنتاج السكر حيث ساهمنا بإنشاء 5 مصانع في إيران وأيضاً عدد من المصانع في السودان.

وفي ما يخص الزيوت، لدينا صناعة متقدّمة على صعيد تكرير الزيت الخام والحبوب الزيتية وهي تغطي حاجة الاستهلاك المحلي. أما إنتاج حبوب زيتية فهو ضعيف بحيث لا تتجاوز الكميات المنتجة منه نسبة 10 في المئة من احتياجات استهلاك السوق المصرية، ولا نملك القدرة على زيادة إنتاج المحاصيل الزيتية لأنها تُنتج تحت المطر ومصر ليست دولة مطرية... بالإضافة إلى صناعة الحبوب والخبز والمعجنات، فهي كما أشرت تؤمن الغذاء لنحو 60 في المئة من الشعب المصري وهي صناعة ناشطة في مصر وتتمتع بمجالات نمو كبيرة". ■

رئيس "وينرز بروكرز": انطلاقة قوية لبيزنس "الفوركس" في المنطقة



جوني أبو عيطة

القاهرة – الإقتصاد والأعمال

يسعى العديد من شركات الخدمات المالية الأوروبية العاملة في مجال الاتجار بالعملات والمعادن في بورصات السلع والعقود الآجلة إلى دخول أسواق المنطقة العربية، بهدف تلبية الحاجات المتزايدة لشرائح واسعة من المستثمرين.

وتستند هذه الشركات، ومنها شركة وينرز بروكرز المتخصصة في بيزنس "الفوركس"، إلى وجود فرص نمو كامنة في أسواق المنطقة، لاسيما مصر والأردن والإمارات وقطر. وتخطط الشركة لاتخاذ السوق المصرية نقطة إرتكاز تنطلق منها للتوسع في بقية أسواق المنطقة.

"الاقتصاد والأعمال" التقت رئيس مجلس إدارة الشركة جوني أبو عيطة في هذا الحوار.

■ **ماذا عن تواجدكم في المنطقة العربية وخطة توسعاتكم المستقبلية؟**

□ تتواجد وينرز بروكرز في عدد من أسواق المنطقة، وهي تعتبر من أولى الشركات المالية في هذا المجال، من حيث الانتشار والسمعة المهنية ومعرفة العملاء. ولدينا حصة سوقية جيدة، وعملاؤنا يتوزعون على أسواق مصر والأردن والخليج. ومؤخراً افتتحنا مكتب تمثيل في الصين تمهيداً للتوسع في أسواق شرق آسيا، كما نخطط لدخول أسواق شمال أفريقيا خلال العامين المقبلين.

■ **ما هي رؤيتكم لواقع سوق الخدمات المالية غير التقليدية "الفوركس" في المنطقة العربية؟**

□ المستثمر العربي بدأ يدرك مؤخراً أهمية هذا النشاط لتعظيم استثماراته، ورغم محدودية معرفة المستثمرين بهذا النشاط، إلا أنه في ازدياد مستمر، وكل يوم يدخل عملاء جدد بحكم توافر السيولة المالية الناتجة عن طفرة أسعار النفط من ناحية، وضيق فرص الاستثمار التقليدية من ناحية ثانية. وبالتالي بدأ المستثمرون يبحثون عن قنوات غير تقليدية وبديلة لاستثماراتهم. ونحن نتوقع أن ينمو هذا البيزنس، وأن ينتشر بين قطاعات واسعة من المستثمرين، مع ازدياد الوعي بأهميته.

غياب القانون

■ **وماذا عن أبرز العقبات التي تواجه هذا النشاط؟**

□ هناك العديد من المشكلات التي تقف في وجه انطلاق بيزنس "الفوركس". وفي مقدم هذه المشكلات محدودية الوعي بهذا النشاط لدى المستثمرين، وكذلك وجود بعض الشركات العاملة في هذا المجال ذات أداء مهني رديء ومنخفض المصداقية، حيث يتعرّض عملاؤها لخسائر كبيرة مما يؤثر سلباً على النشاط، وكذلك على نظرة ومفهوم العملاء لهذا النشاط الأمر الذي ترتب عليه الخلط ما بين الشركات الجيدة وغير الجيدة.

أما المشكلة الأساسية التي تواجه هذا النشاط في المنطقة العربية فهي عدم وجود قانون ينظم هذا النشاط ويمنح التراخيص للشركات العاملة فيه، مما أدى إلى ظهور شركات غير مرخصة أضرت بالسوق وبالعملاء. وبالتالي، باتت المهمة الرئيسية للشركات العاملة في هذا المجال، خصوصاً تلك الحاصلة على تراخيص من سلطات رقابة مالية ذات اعتبار مثل السلطات الرقابية الأوروبية، السعي بكل السبل لاستصدار قوانين في البلدان العربية تنظم هذا النشاط وتعترف به رسمياً وتحدد القواعد الخاصة به.

■ **وهل الأسواق العربية مؤهلة أصلاً لهذا النشاط؟**

□ طالما أن المستثمر يعرف تماماً كيف يستثمر أمواله في البورصات المحلية، فهو مؤهل للتعامل في الأسهم الدولية وفي المعادن والعملات والعقود المستقبلية وغيرها من المشتقات المالية، لأنه لا يوجد فارق كبير بين السوقين.

النقطة الثانية، هي أن بعض الأسواق العربية، ومنها مصر، لديها كوادر بشرية ومهنية على مستوى عالمي يعملون في هذا النشاط، وبالتالي لا تفتقر السوق إلى الكوادر ولا إلى الخبرات. ومع ازدياد عدد العملاء الراغبين في دخول هذا النشاط واستثمار أموالهم فيه، تزداد فرص نموه في المستقبل. وبالتالي، فالكرة هي في ملعب السلطات النقدية العربية.

إدارة الثروات

■ **ما هو الفارق بين هذا النشاط ونشاط إدارة الثروات؟**

□ نحن نقدم خدماتنا إلى شركات إدارة الثروات لأن هذه الشركات تقوم بتنفيذ عملياتها، لاسيما عقود العملات والسلع، من خلالنا نحن. لذا لا يوجد تعارض بل تكامل للمصالح.

■ **أي من الأسواق العربية مؤهلة لأن تحتضن هذا النشاط وتقوده في المنطقة؟**

□ قبل أن نحدد مثل هذه السوق، نذكر أن التداول في أسواق الاستثمار في العالم يتم على مدى 24 ساعة، بدءاً من الأحد ليلاً إلى الجمعة ليلاً، من سيدني إلى طوكيو إلى أوروبا فأميركا. وبالتالي هناك فجوة زمنية بين إغلاق أسواق طوكيو وافتتاح أول سوق في أوروبا، ومدى هذه الفجوة يصل إلى نحو ثلاث ساعات كل يوم. وفي اعتقادي أن إحدى الدول العربية يجب أن تكون مركز تغطية هذه الفجوة الزمنية ما بين منطقتي شرق آسيا وأوروبا. والسوق المؤهلة لهذا الدور من الناحية الجغرافية والزمنية هي مصر، لأنها المكان الأمثل لذلك. ■

برعاية كريمة من

صاحب السمو الملكي الأمير خالد الفيصل

أمير منطقة مكة المكرمة



المنتدى العربي الأول لحماية المستهلك من الغش التجاري والتقليد

١٩-٢١ أكتوبر ٢٠٠٨م فندق هيلتون جدة - المملكة العربية السعودية

بمشاركة كل من القطاعات الحكومية ذات الإختصاص، أصحاب حقوق الملكية الفكرية، مؤسسات المجتمع المدني والمختصين في حماية المستهلك ومكافحة الغش التجاري والتقليد ويتناول المحاور التالية:

- إستعراض أفضل التطبيقات العالمية في التوعية وبناء القدرات واتخاذ الإجراءات الفعالة.
- إستعراض أصحاب العلامات التجارية لتجاربهم الناجحة ومساهمتهم في اتخاذ القرارات وتطبيقها.
- مشاركة المختصين من مؤسسات حماية المستهلك وحماية حقوق الملكية الفكرية ومكافحة الغش التجاري والتقليد في العالم العربي ووضع الحلول لهذه الظاهرة.
- العمل على تنفيذ توصيات المنتدى في مختلف الدول العربية.

تنظيم

جامعة الدول العربية

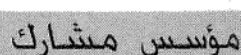
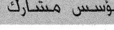
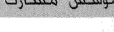



حماية العالمية
Hemaya Universal




الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة

مؤسس مشارك

الشركاء الإستراتيجيون

الراعي الذهبي













الرعاة الإعلاميون











للمشاركة الإتصال على الأرقام التالية : هاتف ٢٦٥٢٤٢٤٢ ٢ ٩٦٦+ فاكس ٢٦٥٢٨٢٨٢ ٢ ٩٦٦+
بريد إلكتروني: www.arabworldprotect.com - info@arabworldprotect.com

"جافزا" المنطقة الحرة الأسرع نمواً في العالم

دبي - الاقتصاد والاعمال



ابراهيم الجناحي

أدت حركة النمو الذي تشهده المنطقة الحرة في جبل علي "جافزا" إلى جعلها واحدة من أكبر المناطق الحرة في العالم وأسرعها نمواً. وما يميز "جافزا"، وفق نائب الرئيس التنفيذي للمبيعات التجارية ابراهيم محمد الجناحي، هو توافر مرافق وبنى تحتية على درجة عالية من التطور، إضافة إلى الخدمات النوعية التي تقدمها للعملاء، والإمكانيات غير المحدودة للتطور الصناعي.

تساهم المنطقة الحرة في جبل علي بنحو 25 في المئة من إجمالي الناتج المحلي لإمارة دبي، وهي تساهم أيضاً في دعم الاقتصاد الوطني من خلال استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة. وتضم المنطقة حالياً أكثر من 6 آلاف شركة، ويتوقع **الجناحي** أن يرتفع العدد بنسبة تتراوح ما بين 18 و20 في المئة خلال السنوات الخمس المقبلة، ليصل إلى نحو 20 ألف شركة. ويقدّر عدد العاملين في المنطقة الحرة حالياً بنسبة واحد من كل سبعة أشخاص يعملون في إمارة دبي.

وتعمل المنطقة الحرة حالياً على توسعة المنطقة الجنوبية لتحويلها إلى مركز عالمي للخدمات اللوجيستية والخدمات. ويقول **الجناحي** أنه تمّ تطوير كافة الأراضي في المنطقة الجنوبية، وهي تضم أكبر مطار وميناء في العالم، والعمل جارٍ لإنشاء مجمّع للمؤتمرات بمساحة 72,7 ألف متر مربع، يضم 22 قاعة للاجتماعات والمؤتمرات، وصالات معارض، ومدرجاً يتسع لنحو 700 شخص، ومركزاً للياقة البدنية، ومنطقة مخصصة للتسلية والاستجمام، بالإضافة إلى 22 محل تجزئة. كما يضم المجمع برجين تجاريين يحتويان على أكثر من ألف مكتب، وفندق أربع نجوم، ومواقف سيارات. وتبلغ التكلفة الإجمالية للمشروع، المخطط إنجازه في العام 2009، نحو 2,5 مليار درهم إماراتي، وسيتمتع مجمع المؤتمرات ببنية تحتية متطورة تعتمد على حلول "سيسكو" للأبنية الذكية، ما يتيح لمستخدميه الإفادة من بنية بروتوكول إنترنت متكامل الخدمات.

ويكمن مصدر القوة في "جافزا"، في قدرتها على دراسة وتقييم المناطق الاقتصادية الخاصة والمجمعات اللوجيستية وتطويرها، ثم إدارتها وتشغيلها. وهي تسعى، من خلال ستراتيجية طويلة الأمد، إلى تطوير شبكة لوجيستية عالمية، تعود بالفائدة على العملاء بدرجة أولى، وعلى المنطقة الحرة ثانياً. فالشركات الموجودة في المنطقة الحرة في جبل علي تحظى بتسهيلات كثيرة، منها الإجراءات الإدارية المبسطة والإعفاء الضريبي على المواد المصدرة والمستوردة والآليات العاملة في المنطقة الحرة، بالإضافة إلى مرافق الاتصالات المتطورة وخدمات الدعم المتميزة.

وتقدم "جافزا" أكثر من 90 في المئة من خدماتها على الإنترنت، ما يوفر وقتاً ومجهوداً على العملاء. ومؤخراً، استحدثت خدمة الإيداع الإلكتروني eDeposit، التي تتيح للشركات العاملة فيها تسديد الرسوم إلكترونياً عبر بوابة دبي التجارية، واستخدامها لزيادة رصيد حسابهم الالكتروني أو رصيد الضمان المصرفي. وقد سعت المنطقة إلى توفير عدد من الخدمات الاجتماعية التي يحتاجها العملاء من خلال إنشاء مراكز إجتماعية وساحة للمطاعم، إضافة إلى العديد من المستشفيات والعيادات.

وعن المشاريع الجديدة التي تنوي "جافزا" تنفيذها قريباً، قال **الجناحي**: "يجري العمل حالياً على توسيع المطار القائم والميناء لتوفير طاقة استيعابية أكبر. ولدى المنطقة الحرة توجه لتغيير النمط السائد في بناء المخازن والمستودعات، لتحويلها إلى مبانٍ عمودية نظراً لضيق المساحات المتوفّرة وتنامي الطلب. ويتم حالياً العمل على حل مشكلة المباني السكنية للموظفين داخل المنطقة الحرة من خلال بناء منشآت سكنية ضمنها. كما تسعى "جافزا" لاستقطاب جهات ودوائر حكومية، كدائرة الجنسيات والهجرة، تسهيلاً لمعاملات العاملين فيها والذين ينتمون إلى أكثر من جنسية مختلفة. وستشهد المنطقة أيضاً إنشاء مركز مصرفي جديد يضم عدداً من المصارف. وهكذا، ستصبح المنطقة الحرة في جبل علي مدينة ضمن مدينة".

ويختم **الجناحي** بالتأكيد على أن الاستثمار في "جافزا" يمثل فرصة كبيرة للشركات التي ترغب بتطوير عملياتها في منطقة الشرق الأوسط واستهداف الأسواق المحلية والإقليمية، ويؤكد أنها ستستمر بتقديم أفضل التسهيلات وخدمات الدعم لعملائها، وكذلك تطوير مساهمتها في دعم الاقتصاد وتعزيز مركز دبي على الصعيد العالمي، وبالتالي تعزيز مكانة دولة الإمارات. وتوقع أن تصبح "جافزا" من أكثر المراكز العملية واللوجيستية الديناميكية في منطقة الشرق الأوسط. ■

"جافزا" تعتمد نظام الترقيم "دانز"

أعلنت المنطقة الحرة لجبل علي (جافزا)، مؤخراً، أنها ستعتمد قريباً نظام ترقيم البيانات العالمي "دان آند برادستريت" (دانز) لجميع الشركات العاملة فيها، ويضمن رقم "دانز" بصورة تلقائية إدراج الشركات في قاعدة بيانات "دان آند برادستريت" العالمية، التي تضم ملايين الشركات.

ورقم "دانز" معترف به كمعيار عالمي للمصادقة على شركات الأعمال، ويستخدم لتأهيل البائعين من قبل الشركات المدرجة على قائمة فورتشن 500 وحكومات مختلفة واتحادات تجارية، بما في ذلك الأمم المتحدة، والمفوضية الأوروبية، والحكومة الأميركية، ومنظمة المقاييس الدولية، والحكومة الأوسترالية، ودائرة التنمية الاقتصادية في دبي، والعديد من الهيئات والمنظمات الأخرى.

KARTHAGO
LE PALACE



www.lepalace.com.tn

عالم الأعمال والمؤتمرات

- البلاس يستضيف أهم المؤتمرات العربية والدولية
- خدمات مميزة وغرف راقية وعدد كبير من الأجنحة
- قاعتان للمؤتمرات سعة ٢٥٠ و ٨٠٠ شخص
- ١٤ قاعة سعة ١٢ إلى ٣٥ شخصاً
- تجهيزات تقنية وترفيهية
- نادي صحي





Complexe Cap Gammarth - Les côtes de Carthage B.P: 68-2078 la Marsa - Tunisie
Tel.: (216) 71 912.000 - Fax: (216) 71 911.442 - 911.971 Email: lepalace@lepalace.com.tn

الريان للإستثمار: مساكن رخيصة في أبوظبي



فردان الفردان

أبو ظبي – "الاقتصاد والأعمال"

في ظل طفرة المشاريع العقارية الفاخرة في إمارة أبوظبي، قرّرت الريان للاستثمار سلوك درب مختلف، ألا وهو المشاريع المخصصة لذوي الدخل المتوسط والمحدود. ويقول رئيس مجلس إدارة الريان للاستثمار في أبوظبي فردان الفردان: "إنّ 95 في المئة من الاستثمارات العقارية في أبوظبي تستهدف شريحة ذوي الدخل المرتفع. وبالتالي، فإنّ إيجاد مساكن رخيصة نسبياً بات عائقاً كبيراً أمام الشركات، ما شجّع الريان على السعي لسد هذه الثغرة في السوق".

ارتفاع الطلب على مساكن مخصصة للذين يقومون بإدارة وخدمة المشاريع العقارية الكبيرة، التي يزداد عددها في أبوظبي بشكل متواصل، شكل هدفاً ستراتيجياً لشركة الريان ما دفعها إلى الاستثمار في هذا المجال، مستمدة رؤيتها من خطة "أبو ظبي 2030" الستراتيجية، والتي تعتبرها الريان بمثابة "خريطة طريق"، ما يتيح خلق فرص استثمار مبتكرة وملائمة لاحتياجات السوق.

وفي سياق هذه الستراتيجية، بدأت الريان تنفيذ مشروعين لسكن العمّال، تصل تكلفتهما إلى نحو 1,2 مليار درهم. المشروع الأول، يهدف إلى إقامة مساكن تستوعب نحو 25 ألف عامل، وسيتم انجازها مع نهاية العام الحالي؛ والمشروع الثاني مخصص أيضاً لسكن العمّال، ويستوعب نحو 30 ألف عامل، وسينجز في منتصف العام 2008. وإلى ذلك، لدى الشركة مشروع "مون فلاور"، الذي يقع ضمن مشروع "دانة أبوظبي"، وهو عبارة عن بنايتين في بناية واحدة تحتوي شققاً مفروشة وعادية. كما قامت الشركة بشراء أرض في مشروع "كابيتال سنتر"، وهي تدرس حالياً إمكانية إقامة مجمّع يتضمن فندقاً عالي المستوى، وبرجاً للمكاتب والمحلات التجارية.

ويشكل ارتفاع الطلب السمة الرئيسية للسوق العقارية في أبوظبي، إذ إن الهوة ما بين العرض والطلب لا تزال كبيرة. وتتوقع الدراسات المتوافرة أن يبقى الطلب متفوّقاً على العرض لسنوات عدة مقبلة. ويعتقد **الفردان** أن السوق ستبقى قوية لفترة طويلة، والأسعار ستستمر على وتيرتها التصاعدية، مدعومة بالخلل القائم بين العرض والطلب. ويقول: "إن إحدى الدراسات الصادرة مؤخراً تشير إلى أن الطلب سيبقى يشكل ضعفي العرض حتى العام 2016."

وهذا الواقع يؤدي إلى ارتفاع الأسعار، ما يشكل تحدياً كبيراً لـ"الريان" لجهة قدرتها في الإبقاء على أسعار مشاريعها العقارية في متناول الطبقات الدنيا والوسطى. ولتحقيق هذا التوجه، استقدمت الشركة أنظمة سريعة ذات تكلفة إنشائية أقل من تكلفة الإنشاءات العادية، ما يسمح لها في إنجاز البناء بتكلفة معقولة وتنافسية. وإلى تحدي الأسعار، هناك تحدٍ آخر يتمثل في ارتفاع التكاليف الإنشائية نتيجة عدم توفر المواد الأولية، كما هناك التحدي الأهم والأكبر الذي تعاني منه كافة دول المنطقة حالياً، وهو النقص في الكوادر البشرية والعمالة المتخصصة.

الفردان: أسعار العقارات مرشحة للمزيد من الارتفاع

مشاريع الريان

تضم قائمة المشاريع العقارية الحالية لشركة "الريان للاستثمار":

- **مدينة السكن الحديث**
- **المدينة السكنية لعمال البناء**
- **مشروع أبيكس توين تاورز**
- **مجمع المون فلاور**
- **قرية الريان الشبابية**

وعن المشاكل التي تواجه المطوّرين لناحية تسليم المشاريع في مواعيدها المحددة، يؤكد **الفردان** أن الريان تسير وفق جدول مواعيد تم وضعه بصورة منطقية ومدروسة، يضمن تسليم المشاريع في موعدها المحدد. لذلك، فإن معظم مشاريع الشركة لا تعاني من مشكلة التأخير في التسليم، باستثناء بعض الحالات القليلة الناجمة عن ظروف السوق العامة. فشركات المقاولات، بالإجمال، تعاني من ضغوط كبيرة، نتيجة الإقبال الشديد عليها، إضافة إلى صعوبة توفير المواد الأولية في ظل الطلب الكبير عليها. ويضاف إلى ذلك، أن بعض المطوّرين أعطوا مواعيد تسليم غير منطقية وصعبة. ويشير **الفردان** أن الطفرة العقارية لا تقتصر على الإمارات وحدها، بل تشمل دولاً كثيرة، في الخليج وروسيا والصين ودول شمال أفريقيا.

وكانت الريان للاستثمار قامت بتطوير محفظة متنوعة من الاستثمارات في قطاعات رئيسية غير القطاع العقاري، أبرزها: الضيافة، التعليم البديل، التمويل، الصناعة، القطاع العسكري، توفير المياه، البناء الحديث، وأنظمة عوازل، إضافة إلى الطاقة البديلة. وبلغ الحجم الإجمالي لاستثمارات الشركة أكثر من 2,5 مليار درهم. ومع توجه معظم الدول لتوفير مصادر طاقة بديلة، تعمل الريان للاستثمار على تطبيق تقنيات وحلول صديقة للبيئة تهدف إلى توفير المياه والطاقة، وهي تولي أهمية كبرى للمنتجات التي تقلل من إستهلاك الوقود. وبحسب **الفردان**، فإنّ دول المنطقة وخصوصاً دول الخليج باستطاعتها الإفادة من الطاقة الشمسية المتوافرة بشكل دائم، وإن بإمكان الشركات الحصول على دعم حكومي يساهم في تفعيل هذه المبادرات وجعلها واقعاً ملموساً. ■

طابق رجال الأعمال، صمم بإتقان ليعكس أسلوبك الراقي

إذا كانت أعمالك هي التي دفعتك لزيارة دبي، فإن ما سنقدمه بين يديك من الراحة والترفيه سيكون حافزاً أقوى لتكرار الزيارة. فيمكنك أن تختار إحدى الأجنحة المصممة بشكل رائع في طابق رجال الأعمال، والتي تقدم لك غاية الهدوء والتميز لتمارس أعمالك في جو عملي راق يؤمن الراحة والاستقرار، هذا فضلاً عن أن طابق رجال الأعمال قد جهز بقاعة جلوس خاصة لإجراء اجتماعات العمل أو لأخذ قسط من الراحة بعد عناء يوم عمل. إن الخدمات العالية المستوى التي يضفيها طابق رجال الأعمال على المكان تؤمن لك الراحة المطلوبة والعناية الشخصية المتميزة لتكون على كامل الثقة بأنك ستتابع أعمالك وكأنك في المكان الذي تعودت عليه قبل ذلك.

سيارة ليموزين تقلك من وإلى مطار دبي بشكل مجاني. • مكتب الاستقبال بخدمات مثالية لتأمين الحجز بالفندق أو إجراءات المغادرة. • وجبة إفطار يومية. • تجهيزات راقية في الغرف. • مركز لإدارة الأعمال مع قاعة مؤتمرات واجتماعات، أو مكاتب خاصة. • قاعة استقبال للقاء الضيوف من رجال الأعمال والضيوف المميزين. • خدمات راقية لإنجاز الحفلات الضخمة والمؤتمرات. • النادي الصحي مع صالة للياقة البدنية، وحمام سباحة وملاعب للتنس. • مطعم راق يقدم أشهى الأطباق العالمية، ومطاعم وجبات سريعة مع خدمة التوصيل للغرف على مدار الساعة. • أكثر من ٨٠ متجراً مميزاً تعرض أرقى الأزياء الفاخرة ومستحضرات التجميل والمجوهرات. • مصرف، صيدلية، وسوبر ماركت.

THE

Executive Club

AT





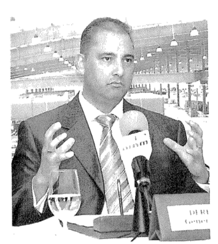
متعة الإقامة

www.al-bustan.com

شارع النهدة، الطوار، صندوق بريد ٢٠١٠٧، دبي، الإمارات العربية المتحدة

هاتف ٢٦٣٠٠٠٠ ٤ ٩٧١+ فاكس ٢٦٣٠٠٠٥ ٤ ٩٧١+ البريد الإلكتروني: albustan@emirates.net.ae

"ريم الإمارات للألومينيوم": 3 مصانع في الهند وفيتنام والمكسيك


ديريك برووس

أبو ظبي - "الاقتصاد والأعمال"

الفورة العقارية في الإمارات أدت تلقائياً إلى نمو الطلب على منتجات الألمنيوم. ويقدر المدير العام لشركة "ريم الإمارات للألومينيوم" ديريك برووس، من خلال دراسة أعدّت مؤخراً، أن يتخطى الطلب على الستائر المعدنية في الإمارات الـ25 مليون متر مربع في السنوات القليلة المقبلة، في حين أن حجم العرض حالياً لا يتجاوز الـ16 مليون متر مربع. هذا الواقع كان الدافع وراء تأسيس الشركة العام 2006، التي افتتحت مؤخراً مصنعاً جديداً في أبوظبي، وتخطط لتأسيس 3 مصانع أخرى في الهند وفيتنام، وربما في المكسيك.

مصنع أبوظبي، وهو الأول في مخططات الشركة، افتتح مؤخراً في المنطقة الصناعية، ويمتد على مساحة تصل إلى 80 ألف متر مربع، وهو "الأكبر من نوعه في منطقة الشرق الأوسط"، وفق ما يقول المدير العام لشركة "ريم الإمارات للألومينيوم" **ديريك برووس**، وتصل طاقته الإنتاجية الشهرية إلى 60 ألف متر مربع من ألواح الستائر المعدنية. وهذه الطاقة الإنتاجية المرتفعة تشكل إحدى مميزات المصنع التنافسية، فضلاً عن استخدامه تقنيات خطوط التجميع، التي تستخدم في صناعة السيارات، ما يجعله "الأكثر كفاءة في المنطقة". والمصنع مجهّز بأحدث البرامج اللوجيستية التي تسمح بإدارة خطط الإنتاج أتوماتيكياً، وفق الكميات المطلوبة.

الحد من استهلاك الطاقة

وتعتمد "ريم الإمارات للألومينيوم" أحدث التقنيات التي توصلت إليها البحوث في مجال التكنولوجيا لتحسين كفاءة استخدام الطاقة. ولذا، يعتبر معدل الاستهلاك الكهربائي للمصنع أدنى بكثير من المصانع الأخرى المماثلة. وهو لا يستهلك أكثر من 1500 كيلو فولت من الطاقة الكهربائية، في عمليات تصميم وتقطيع الستائر المعدنية.

وتماشياً مع الاتجاه المتنامي لإنشاء مشاريع صديقة للبيئة، وإيجاد حلول للحد من استهلاك الطاقة، وبالتالي خفض انبعاثات ثاني أوكسيد الكربون، صممت "ريم الإمارات للألومينيوم" أول واجهة في الشرق الأوسط تعمل على توفير التهوئة بالطاقة الميكانيكية، وبنسبة تصل إلى 50 في المئة أقل من الأبنية التقليدية. وتعتزم الشركة في المستقبل، استقدام مبردات خاصة (Absorption Chillers) تعتمد على الطاقة الشمسية، من خلال ألواح توضع على سقوف الأبنية، وذلك بهدف تطبيق مفهوم الأبنية الخضراء بشكل كلي، أي بمعدل 0 في 100 من الكربون.

منافسة وتحدّيات

وعلى الرغم من الميزات التنافسية التي تتمتع بها "ريم الإمارات للألومينيوم"، فهي تعاني من منافسة قوية لناحية الأسعار. وتعزو السبب إلى طبيعة السوق في الإمارات التي تتسم بكونها سوقاً مفتوحة وذات نسب نمو ضخمة، وإلى الحضور القوي للشركات الأجنبية في السوق التي غالباً ما تلجأ إلى خفض الأسعار لتثبيت حضورها في السوق.

والتحدي الأكبر الذي تواجهه الشركة يتمثل في ارتفاع التكاليف، خصوصاً لجهة صعوبة توفير المساكن للعمّال، والمتطلبات الخاصة التي تحتاجها الخبرات الأجنبية. يضاف إلى ذلك، المشكلة التي تعاني منها معظم الشركات في الشرق الأوسط، والمتمثلة في نقص الكوادر البشرية المؤهلة.

أربعة مراكز رئيسية

وفي مخططات "ريم الإمارات للألومينيوم"، بناء أربعة مراكز ستراتيجية رئيسية حول العالم. الأول، تمّ إنجازه وهو مصنع أبوظبي الذي يخدم أسواق منطقة الشرق الأوسط. أما الثاني، فسيكون في مومباي، حيث سيتم بناء مصنع فيها ليلبي احتياجات السوق الهندية، وأقدمت الشركة على افتتاح فرع لها هناك تمهيداً لبناء المصنع. ويعتبر **ديريك برووس** أنّ السوق الهندية تأتي في المرتبة الثانية بعد الصين، نظراً للنمو الكبير الذي تشهده، وعلى الرغم من افتقارها إلى شبكة بنى تحتية. والمركز الثالث المستهدف في خطط الشركة ستكون فيتنام، حيث سيتم بناء مصنع في سايغون لخدمة جنوب غرب آسيا وماليزيا والصين وتايلاند وسنغافورة. أما المصنع الرابع، فيرجح **برووس** أن يتم في المكسيك، لتلبية احتياجات أسواق الولايات المتحدة وكندا.

وعلى الرغم من أهمية الأسواق المستهدفة، يعتبر **برووس** أن سوق الإمارات العربية المتحدة تبقى في الطليعة، بسبب ارتفاع الطلب على هذه المنتجات نتيجة الحركة العمرانية المتميزة التي تشهدها المنطقة. ويتوقع **برووس** أن تشهد أسعار الألمنيوم في الإمارات اتجاهاً انحدارياً بسبب دخول عدد من المصانع حيز الإنتاج في السنوات القليلة المقبلة.

ويؤكد **برووس** أخيراً عزم الشركة على إدراج أسهمها قريباً في سوق أبو ظبي للأوراق المالية. ■

مشاريع الشركة

تنفّذ شركة ريم الإمارات للألومينيوم حالياً عدداً من المشاريع في الإمارات أبرزها:

- عقد بقيمة 300 مليون درهم لتوفير الستائر المعدنية، والتغطيات الخارجية والأبواب المنزلقة لـ14 برجاً سكنياً في جزيرة الريم في أبوظبي.

- عقد لتوريد الألمنيوم إلى ثلاثة أبراج تجارية وسكنية في مشروع "أبراج الاتحاد".

-بناء مصنع للزجاج لتصنيع الزجاج مثل تكنولوجيات Lisec، tamglass و glaston.

الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal
Conferences

تحت رعاية سيادة الدكتور أحمد نظيف
رئيس وزراء جمهورية مصر العربية



الملتقى العربي
للنقل البري والبحري و النهري

29-30 أكتوبر 2008 | القاهرة

بالتزامن مع اجتماع مجلس وزراء النقل العرب في القاهرة

شارك في هذا الملتقى

- للإطلاع على دور قطاع النقل في مواكبة الطفرة الاقتصادية العربية
- للإطلاع على مشاريع النقل في الدول العربية وآفاق تطويرها
- لدراسة تجارب المستثمرين في تنفيذ مشاريع النقل البري والبحري في مصر والعالم العربي
- لإستكشاف دور التكنولوجيا الحديثة في قطاع النقل ومدى تطبيقها في مصر والعالم العربي
- للإطلاع على دور الخدمات اللوجستية في تحفيز الطلب على خدمات النقل
- للتعرف على خطة وزارة النقل المصرية لتطوير الشراكة بين القطاعين العام والخاص
- للإطلاع على تحديات شركات التخزين والتوزيع في مجال النقل
- للبحث في دور قطاع التأمين في دعم قطاع النقل

المحاور الرئيسية للملتقى

استعراض أهم فرص الاستثمار المتاحة في قطاع النقل العربي والمصري على مستوى:

- الموانئ ووسائل النقل البحري
- الطرق السريعة وشبكات النقل العربي
- السكك الحديدية ومترو الأنفاق
- النقل النهري

شارك الآن وتواصل مع القيادات الحكومية والخاصة والمستثمرين والخبراء في قطاع النقل وتفاعل مع أصحاب القرار

WWW.IKTISSAD.COM

تنظيم

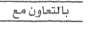




بالاشتراك مع

وزارة النقل
MINISTRY OF TRANSPORT

بالتعاون مع





بيروت: هاتف: 200 780 1 961 ، فاكس: 206 780 1 961 ؛ **دبي:** هاتف: 2941441 4 971 ، فاكس: 2941035 4 971
الرياض: هاتف: 2932769 1 966 ، 504401367 966 ، فاكس: 2931837 1 966 **جدة:** هاتف: 96626141855 ، 966505683337 ، فاكس: 96626519465
الكويت: هاتف: 2409552 965 ، 7835590 965 فاكس: 2409553 965 ؛ **الدوحة:** هاتف: 9744877442 ، فاكس: 9744873196
القاهرة: هاتف: 9338373 2010 ، فاكس: 22389700 202 conferences@iktissad.com, www.iktissad.com

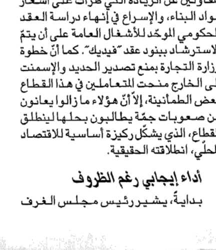
قطاع المقاولات السعودي: تعبيد طرقات وعرة

الرياض، جدّه - روجيه رومانوس

على الرغم من مساهمته بنسبة 16 في المئة من الناتج المحلّي الإجمالي غير النفطي في المملكة العربية السعودية، ونموه بمعدّلات سنوية تتخطّى الـ 6 في المئة مع توقّعات أن تصل إلى أكثر من 10 في المئة في السنوات القليلة المقبلة، وعلى الرغم من توظيفه لنحو 37 في المئة من إجمالي العاملين في مختلف القطاعات، يعيش قطاع المقاولات السعودي فترة صعبة تصل ببعض المهتمين إلى التحذير من مغبّة الانزلاق في متاهات قد يكون بالإمكان تلافيها إذا ما اتخذت بعض الإجراءات الفورية. "الاقتصاد والأعمال" جالت على المعنيين بهذا القطاع واستطلعت أبرز مشاكله.

لا شكّ أنّ معطيات خلاّبة يكتنزها قطاع المقاولات السعودي، إلاّ أنّ تحدّيات عدة تواجه تطوّره ونموّه لاسيّما مسألة ارتفاع أسعار مواد البناء التي ترخي بثقلها على أعمال المقاولين في ظلّ عدم وجود آلية فورية للتعويض. فأسعار مادتي الإسمنت والحديد ارتفعت بمعدلات يصفها البعض بـ"الجنونية" خصوصاً في الأشهر القليلة المنصرمة، فسعر طن الحديد تعدى الـ 5 آلاف ريال ليصل في بعض الأوقات إلى 6 آلاف. ومادة الإسمنت تعاني أيضاً المشكلة عينها، وهي مرشحة للتفاقم، مع توجّه المملكة إلى بناء 6 مدن صناعية سيقود، حسب تقرير أعدّته شركة "الأهلي كابيتال" إلى ارتفاع في الطلب على مادة الإسمنت قدرها 130 مليون طن مقابل طاقة إنتاجية متوقعة للإسمنت قدرها 50 مليوناً في العام 2010.

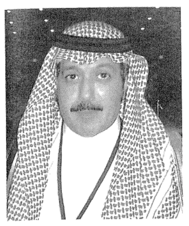
وفي وقت يقدّر متعاملون في مجال المقاولات أن يصل حجم الاستثمار في القطاع إلى نحو 600 مليار دولار حتى العام 2020، ارتفع حجم مشاريع المقاولات المعتمدة في الموازنة العامة الجديدة إلى 200 مليار ريال مقارنة بنحو 140 ملياراً العام الماضي، ما يدلّ على الاتجاه المتصاعد لنموّ أعمال هذا القطاع. وبالتالي، فإنّ هذا الحجم الهائل لمشاريع الإنشاءات والمقاولات يطرح جدلية حول مقدرة الشركات المحلّية على تنفيذها، في وقت ما زالت المشاريع الحسّاسة والستراتيجية كالبتروكيميائيات والطاقة وتحلية المياه حكراً على الأسماء الأجنبية.



في ظلّ هذا الواقع، ومع إطلاق العديد من أصحاب الشركات صرخاتهم تجاه صعوبة هذا الوضع وحديثهم عن إفلاسات بالجملة لعدد من الشركات، يُحكى عن تشكيل لجنة وزارية لوضع آلية واضحة ومحددة لتعويض المقاولين عن الزيادة التي طرأت على أسعار مواد البناء، والإسراع في إنهاء دراسة العقد الحكومي الموحّد للأشغال العامة على أن يتمّ الاسترشاد ببنود عقد "فيديك". كما أنّ خطوة وزارة التجارة بمنع تصدير الحديد والإسمنت إلى الخارج منحت المتعاملين في هذا القطاع بعض الطمأنينة، إلاّ أنّ هؤلاء ما زالوا يعانون من صعوبات جمّة يطالبون بحلها لينطلق القطاع، الذي يشكّل ركيزة أساسية للاقتصاد المحلّي، انطلاقته الحقيقية.

أداء إيجابي رغم الظروف

بداية، يشير رئيس مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية **عبد الرحمن الراشد** إلى أنّ "قطاع المقاولات كان له دور بارز في النقلة الحضارية والتنموية التي انتهجتها المملكة منذ نحو 30 عاماً. وقد استطاع هذا القطاع أن يساهم بدور كبير في مسيرة التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وظلّ محافظاً على أدائه الإيجابي على الرغم من الظروف التي عاشها ويعيشها حالياً".



عبد الرحمن الراشد: العقود الحكومية غير المتوازنة تزيد مصاعبنا

ويرى **الراشد** أنّ القطاع "يعاني هذه الفترة من معوّقات لا بدّ من العمل على حلحلتها. فالمقاولون متضرّرون بشكل كبير جداً من ارتفاع أسعار مواد البناء. وهذه الظاهرة، وإن كانت عالمية، إلاّ أنّ ما يزيدها تعقيداً في المملكة هي العقود الحكومية غير المتوازنة بين الأطراف المتعاقدة، حيث تصبّ في أغلبها لصالح طرف واحد هو الحكومة. ونحن نطالب بإعطاء المقاول الحق المتبادل عبر الاسترشاد بنظام "الفيديك"، وبأن تضع وزارة المالية صيغاً تعاقدية تخلق توازناً بين الأطراف". ويضيف: "لا بدّ من آليات مرنة بالنسبة للتعويض عن ارتفاع الأسعار. فلا يمكن لأي مقاول أن يعرف مدى الارتفاعات التي ستحصل خلال فترة تنفيذه المشروع، وهو قد يلجأ إلى زيادة تسعيرة تنفيذ المشروع نحو 10 في المئة إلاّ أن الارتفاع قد يصل إلى 40 في المئة، وبالتالي فالضرر سيكون تأثيره جسيماً عليه".

ويعتبر رئيس مجلس الغرف أنّ "تحديات كبيرة تواجه المقاولين إنّما من الممكن التغلّب عليها إذا تجاوبت الأطراف الحكومية وعملت على تذليلها، لاسيّما أن القطاع كان ولا يزال يلعب دوراً مهماً في إيجاد المزيد





عبد الله العمّار: لتحسين البنية التحتية للقطاع وإنشاء بنك متخصص

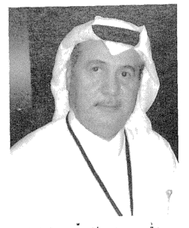
من فرص العمل للمواطنين".

طريق وعرة

من جهته، يشدّد رئيس اللجنة الوطنية للمقاولين في مجلس الغرف السعودية **عبدالله العمّار** على مسألة "انعدام البنية التحتية لقطاع المقاولات. فعمل المقاول كالسيّارة التي تسير في الجبال أو الصحراء، نسير أحياناً بشكل جيد، وأحياناً أخرى نعجز عن السير. فطريق عملنا وعرة جداً. إلى ذلك، هناك بيئة غير ملائمة تربط المقاول مع كل من مالك المشروع وسوق مواد البناء وسوق العمل والجهات المانحة للتراخيص، زد على ذلك العلاقة مع القضاء الإداري".

ويقول **العمّار**: "إنّ قطاع المقاولات لن يتطوّر من دون وجود بنية تحتية مناسبة. فنحن مثلاً نعاني من عدم وجود بنك وطني خاص بتمويل القطاع. إذ لا بدّ من إنشاء بنك تكون له مشاركة مع مصادر تمويل دولية لها باع طويل في تمويل المقاولين، بحيث تكون أسعار الفائدة على القروض نحو 1 في المئة أو أقل، بدلاً من 2 و3 في المئة كما هي حالياً. فمثل هذا البنك يخفف العبء عن الدولة لناحية التمويل، ويزيل عن المقاول عبء البيروقراطية والإجراءات الطويلة التي تتصف بها الصناديق الحكومية. ولنا في ذلك أمثلة كثيرة في مقدّمها صندوق التنمية العقارية وتأخره في تسليم القروض إلى مستحقيها. فأي تمويل من الدولة سيكون محدوداً ولا يمكن أن يقارن بتمويل يعتمد على عمليات بنكية محضة بمشاركة مؤسسات عالمية متخصّصة".

ويطالب **العمّار** أيضاً بإنشاء معهد متخصص بتدريب القوى العاملة في القطاع مما يساهم في "السعودة"، وبمركز أبحاث لتطوير تقنية البناء والتشييد"، معتبراً أنّه "من دون تفعيل البنية التحتية فإنّ القطاع سيتعرّض إلى مخاطر جسيمة".



عبد الله رضوان: لا بدّ من تعزيز ثقافة الاندماج

حقوق المقاول

من جانبه، يكشف رئيس لجنة المقاولين في غرفة جدّة ورئيس مجلس إدارة شركة الرضوان للمقاولات **عبدالله رضوان** عن "عزم اللجنة الوطنية تعديل صيغة عقد المشتريات المعتمد حالياً إلى عقد دولي بنظام "فيديك"، بما يكفل حقوق المقاول في المشروع الذي يتم الاتفاق على تنفيذه، وبالتالي إزالة العقبات التي أدت إلى انسحاب عدد من المقاولين وتعثر بعض المشاريع". ويضيف: "هذا النظام عالمي ومتكامل ومعمول به في معظم الدول، وهو يتضمن أحكاماً حول كيفية تعويض المقاولين في حال ارتفاع الأسعار وبشكل فوري، واعتماده سيأتي بنتائج إيجابية وسيحلّ العديد من المشاكل العالقة".

الاّ أنّ رضوان الذي يعترف بأهمية ارتفاع الأسعار، يرى أنّ "هناك مسألة مهمّة لا بدّ من التعامل معها وهي ثقافة الاندماج التي تحتاج إلى وقت لتأخذ مكانتها في سوق المملكة. إلا أنه لا بدّ من تبسيط الإجراءات لتسهيل قيام كيانات كبيرة قادرة على تنفيذ المشاريع العملاقة، ولدينا تجربة في المنطقة الشرقية



صباح المطلق: المقاولون قادرون على تنفيذ المشاريع التنموية



صالح الجوير: المستقبل يفرض الاندماج

كشفت نتائج بحث أعدّته مجموعة الدخيل المالية أنّ نحو 42 في المئة من كبرى الشركات في قطاع المقاولات السعودي ترغب في الاندماج. وقد كثر الحديث مؤخراً عن الاندماج الذي حصل بين 4 شركات في المنطقة الشرقية، حيث تمخّض عن ولادة شركة "اتحاد المقاولين الخليجية المحدودة".

وفي هذا الإطار، يقول مستشار الإدارة ومسؤول خلق الثقافة الجديدة في الشركة صالح الجوير إنّ "أبرز التحدّيات في تأسيس الشركة كان تأمين رأس المال الذي يبلغ اليوم 150 مليون ريال، إضافة إلى خلق ثقافة المنشأة حيث هناك 4 جهات بخلفيات وبيئات مختلفة"، إلاّ أنّه يشير إلى الميزات المكتسبة من جرّاء هذا الاندماج "حيث نستطيع اليوم الدخول في مشاريع يتجاوز حجمها الـ 500 مليون ريال، وقد بدأنا في مشاريع Joint Venture مع شركات أجنبية"، ويقول: "إن من خطط الشركة، طرح أسهمها للاكتتاب العام في غضون السنوات الـ 5 المقبلة".

ويلفت الجوير إلى أنّ "المقاول الصغير لا يستطيع الدخول في مشاريع كبيرة، فمشاريع الـ 10 و20 مليون ريال لا تكفي المقاولين للاستمرار، فضلاً عن أن المشاريع المستقبلية كلّها مشاريع عملاقة، حيث لا يستطيع المقاول الصغير المنافسة، وبالتالي لا بدّ من الاتحاد والاندماج. نحن كنا شركات عائلية وما زلنا شركة عائلية، لكن الهدف هو خلق شركة بإدارة حديثة".



سعد المبطي: لا بد من إجراءات تعوّض المقاول ارتفاع الأسعار

حيث اندمجت 4 شركات في شركة واحدة هي شركة اتحاد المقاولين الخليجية المحدودة التي تقوم اليوم بتنفيذ مشاريع كبيرة. فالاندماج يعزز القدرة التنافسية للشركات الوطنية لمواجهة تحدّيات العولمة وتنامي دور التكتّلات الاقتصادية الدولية، وبالتالي يمكنّها من الاستمرار والبقاء والمنافسة المشروعة".

ويعتبر **رضوان** أن "الطفرة التي نعيشها تحتّم تقديم بعض من التضحية لدعم المقاول حتى لا نعود إلى الوراء، أضف إلى ذلك أن الشركات الأجنبية لن تأتي إلى السوق إلاّ إذا وجدت البيئة الصحية المناسبة". لافتاً إلى "مشروع تعمل لجنة المقاولين في جدّه على إنجازه وهو إنشاء شركة لتأجير العمالة في هذا القطاع الذي يعاني من شحّ في هذا الميدان. ومن المتوقّع أن تؤمّن هذه الشركة ما بين 10 الى 20 في المئة من حاجة السوق التي تستقطب نحو 37 في المئة من إجمالي العاملين في مختلف القطاعات".

معضلة ارتفاع الأسعار

نائب رئيس لجنة المقاولين في غرفة الرياض ونائب رئيس مجلس إدارة شركة الفنار المهندس **صباح المطلق** يعتبر أن "قطاع المقاولات كان المتضرر الأكبر من ارتفاع أسعار مواد البناء، لأنّ المناخ التعاقدي يحمّل المقاول الكثير من المخاطر الناتجة عن ارتفاع الأسعار، إضافة إلى ضعف قدرات الأجهزة الحكومية وملاّك المشاريع عموماً على تقييم مشاريعهم لعدم مواكبتهم لمجريات الأسعار، فغالباً ما تكون تقديراتهم لتكلفة المشروع غير عادلة، ما يضطر المقاول إلى الإحجام عن التقدّم لتنفيذ العمل". ويضيف: "لا بدّ من آلية عادلة تحفظ التوازن بين مصالح المالك ومصالح المقاول وتؤدّي في النهاية إلى





مهنّد العزّاوي: 20 في المئة نسبة المشاريع المتعثّرة

تعويض المقاول وتنفيذ المشاريع في الوقت المحدد وبالجودة المحدّدة".

ويرى **المطلق** أنّ هناك "حراكاً كبيراً داخل المملكة، إذ نتلمّس إدراكاً عالياً من قبل كثير من الأجهزة العامة واللجان الحكومية لحلّ المشاكل التي يعاني منها قطاع المقاولات. فالضرر لا يؤثر على القطاع فقط بل على الاقتصاد الوطني وسيؤدي في النهاية إلى تأخير المسيرة الإنمائية للمجتمع، وستكون له عواقب وخيمة على التنمية".

أمراض قاتلة

بدوره، يرى رئيس لجنة المقاولين في منطقة عسير ومدير عام شركة المبطي للمقاولات المهندس **سعد المبطي** أن "القطاع يعيش وضعاً صعباً للغاية، وكثير من الشركات فيه معرضة للخروج. فهذا القطاع يعاني من أمراض قاتلة لن تمكّنه من الوفاء بمتطلبات المرحلة إذا لم تعالج هذه الأمراض بالسرعة اللازمة". ويضيف: "لا بدّ من تغيير الإجراء غير المعقول في ما خصّ التعويض عن ارتفاع الأسعار، فتسليم المشروع بشكل نهائي ثم التقدّم إلى اللجنة المعنية في وزارة المالية التي قد توافق وقد ترفض إعطاء التعويض غير المنطقي، والسؤال هو من أين للمقاول تمويل هذه المشاريع إذا تضاعفت أسعار المواد؟".

ويلفت **المبطي** إلى أنّ "النظام السابق كان يعطي المقاول دفعات مقدّمة في ما خصّ التشوينات (المواد المستقدمة الى موقع المشروع)، 20 في المئة كدفعة مقدّمة و75 في المئة من قيمة التشوينات لتمويل شرائها، إلاّ أنّ وزارة المالية خفضت النسبة إلى 10 في المئة ورفضت بشكل كامل الدفع المقدّم في ما خصّ التشوينات. فلماذا تحجب الدولة عن المقاول هذه التسهيلات وتحمّله عمولات بنكية

راشد الراشد: نعيش واقعاً حذراً جداً

وقروضاً غير متاحة؟".

خبرات تضاهي العالمية

من جهته، يعتبر عضو اللجنة الوطنية للمقاولين ورئيس لجنة المياه في غرفة الرياض ومدير عام الشركة السعودية للإنشاءات الصناعية والمشاريع الهندسية المحدودة المهندس **مهنّد بن قصي العزّاوي** أن "القطاع يشهد اليوم أكبر طفرة في تاريخ المملكة، فحجم المشاريع المعتمدة في ميزانية العام 2008 يغطي ميزانيات سنوات عدة. فلدى وزارة المياه والكهرباء وحدها مشاريع جديدة رصدت لها في ميزانية العام 2008 مبالغ تصل إلى 8,7 مليارات ريال، وبلغت قيمة المشاريع الجاري تنفيذها لهذه الوزارة حتى نهاية العام 2008 نحو 80 ملياراً".

ويرى **العزّاوي** أنّ "لدى المملكة وفي قطاع المقاولات تحديداً خبرات تضاهي الخبرات العالمية، ولكن الخبرة شيء والإمكانيات شيء آخر". ويضيف: "الشركة التي تعمل في المقاولات لديها طاقة استيعابية معيّنة للمشاريع، ولا يفترض أن تلزم نفسها بمشاريع تفوق طاقتها كي لا تفشل. وبالتالي، فإنّ حجم المشاريع وعددها المطروح اليوم هو أكبر من طاقة الشركات الموجودة في السوق، نظراً لأن هذه المشاريع أتت بعد فترة من الركود شهدها قطاع المقاولات في المملكة، ولهذا تمّ فتح السوق السعودية للمقاولين الصينيين، إلا أنني لا أعتقد أن باستطاعة هؤلاء تنفيذ الأعمال المطلوبة منهم بالجودة نفسها التي لدى المقاول السعودي. فالأخير يفهم الأنظمة ويعرف كيفية العمل بموجبها، في حين أن الأجنبي سيحتاج إلى وقت كي يستوعب القوانين والسوق والعملاء...".



spirit

ما عليك... علينا

ميدغلف، بما لها من حجم وقوّة وأهميّة، هي شركة التأمين الوحيدة التي باستطاعتها أن تجنّبك أعباء جميع الأثقال عن كتفيك، مهما بلغ ثقلها!
مع ميدغلف، ما عليك أن تحمل شيئاً سوى الاطمئنان والراحة.

ميدغلف

شركة المتوسّط والخليج للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ل.



د. نبيل عباس: تطبيق "فيديك" غير وارد قبل سنتين

في ظلّ سعي لجنة المقاولين الوطنية لإجراء بعض التعديلات على بنود عقود الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين "فيديك" الخاصة بالمقاولات والإنشاءات بالتنسيق مع الهيئة السعودية للمهندسين، يقول د. المهندس نبيل عباس، رئيس مكتب د. نبيل محمد علي عباس (الذي يشارك في عملية التعديلات): "إنّ ما نقوم به هو الوصول إلى صيغة مناسبة لما هو معمول به في عقود الأشغال العامة في المملكة، حيث أنّ تطبيق عقد الـ"فيديك" في القطاع الخاص سهل جداً، إنّما المشكلة تكمن في تطبيقه في القطاع الحكومي ومشاريع الدولة، لأن الأنظمة المعمول بها حالياً لا تتطابق مع بنود العقد الدولي". ويضيف: "الدولة لا تلجأ إلى التحكيم في حلّ النزاعات الناشئة بينها وبين المقاولين، بل إلى القضاء، في حين أن نظام "فيديك" يتضمن ما يسمّى بـ"مجلس فض المنازعات"".

ويعتبر د. عباس أن العقد الذي أصدره الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين "يغلب عليه تعظيم دور الاستشاريين في العقود، كما أنّه عقد متوازن بشكل كبير في ما يخصّ إيضاح مسؤوليات الطرفين (المالك والمقاول)، وهو مختلف عن الأفكار السائدة في الشرق الأوسط حيث يسود مفهوم أن الأولوية دائماً هي لحقوق المالك وأن سلطته هي أعلى من سلطة المقاول".

لكنّ د. عبّاس لا يتوقع أن "يصدر العقد معدّلاً قبل سنتين"، ويرى "أن ما هو ممكن حالياً هو تعديلات ظرفية لتحسين الوضع الحالي، لأن تطبيق نظام "فيديك" كاملاً يحتاج إلى تعديلات تشريعية ونظامية كثيرة"، إلا أنه يؤكد أن تطبيق نظام "فيديك" في المملكة سيكون له أثر كبير، أولاً لجهة خفض عدد المنازعات التي تنشأ عن عقود التشييد، وثانياً لجهة قيمة المشاريع التي تنفذها الدولة لأنّ أسعارها ستنخفض نتيجة معرفة المقاولين بالمخاطر وتوزيعها بين الطرفين. وبتطبيقه يتقلص عدد حالات الإفلاس التي نشهدها بكثرة اليوم".



خالد السبكي: نقص الكوادر أهم المعوّقات

ويطالب العزّاوي في ما خصّ ارتفاع الأسعار بـ"التعويض الآني عبر العمل بنظام "فيديك"، وهو ما نصّ عليه قرار مجلس الوزراء الرقم 23 الصادر في فبراير من العام الماضي، ولكن للأسف لم يطبّق كما يجب، ما أوصلنا إلى تعثّر الكثير من المشاريع وصلت نسبتها اليوم إلى نحو 20 في المئة. ففي حال لم يتمّ تعديل نظام المشتريات كما نطالب، سيكون هناك خطر كبير على القطاع، ما قد يؤدي إلى انهياره بالكامل، فهناك عدد من الشركات أقفلت وأخرى على وشك الإفلاس".

لماذا المقاول الصيني؟

من جهته، يشير عضو لجنة المقاولين في غرفة الرياض ونائب المدير العام في شركة الراشد والمنقور للتجارة والمقاولات **راشد محمد الراشد** إلى أنّ "نموّ المشاريع المطروحة بات يتعدّى الـ 50 في المئة سنوياً، لكنني أكاد أجزم أنّ عدد المشاريع المنجزة لا توازي هذه النسبة. فالصورة غير واضحة للجهات الرسمية المعنية، والدليل قيامهم بجذب المقاولين الصينيين، في حين أنّ المقاول السعودي قادر على القيام بهذه المشاريع، وما يحتاج إليه فقط هو إلتفات المعنيين إلى الصعوبات التي تواجه القطاع".

ويشرح **الراشد** ما يحصل اليوم جرّاء تعقيدات التعويض فيقول: "الآن عندما يدخل المقاول في أي مشروع، يضع في حسبانه نسبة مخاطرة تتجاوز الـ 20 في المئة، بعد أن كانت في السابق لا تصل إلى 10 في المئة، وهذا الأمر يؤدّي إلى إحجام المقاولين عن الإقدام على المشاريع، أو إلى تقديم أسعار مرتفعة جداً خوفاً من مخاطر غير منظورة. وهذا الواقع له عواقب كثيرة، فإحجام المقاولين يؤدي إلى توقف المشروع، والأسعار المرتفعة التي تكون أعلى من الاعتمادات الموضوعة للمشروع تؤدي أيضاً إلى توقفه، وإذا ارتفعت أسعار المواد اثناء تنفيذ المشروع من دون وجود آلية تعويض فورية سيتوقف المشروع أيضاً. وبالتالي، ففي الحالات الثلاث الضرر سيطال الصالح العام. وإزاء هذا الوضع لماذا لا نسترشد بعقد "فيديك"، ونعيد عجلة العمل إلى الدوران بوتيرة عالية، ونجنّب بالتالي الشركات الوطنية من مخاطر الإفلاس أو الإقفال؟". ويضيف: "واقع القطاع اليوم حذر جداً، فسوق المقاولات تشهد طفرة، ولكن المقاول يعمل بكثير من الحذر لأن الجوانب المحيطة به مؤذية له. فنحن مثلاً دخلنا في مشروع واحد 3 مرّات، وفي كلّ مرّة كنا نقدّم عرضاً معيّن، وحين تتمّ ترسيته على شركتنا بعد 6 أشهر مثلاً نرى أن الأسعار ارتفعت بشكل لا يؤمّن لنا ولو هامشاً قليلاً للربحية".

التحدّي في الإنجاز

بدوره، يرى نائب المدير العام في شركة الراشد للتجارة والمقاولات المهندس **خالد السبكي** أنّ "من أهم التحدّيات التي تواجه قطاع المقاولات السعودي هو افتقار المقاولين إلى الثقة بأنفسهم لجهة قدرتهم على تنفيذ المشاريع العملاقة، وتوفير القدرات الفنّية لذلك، علماً أن هذه القدرات تكتسب عن طريق تراكم الخبرات عبر الدخول في مشاريع كبرى، وليس بالإحجام والتخوّف منها. ولا بدّ في هذا الصدد، من تشجيع يقع على عاتق الدولة". ويضيف: "من الصعوبات أيضاً النقص الحاصل في الكوادر الفنّية المؤهلة، وهذه المسألة تحتاج إلى عملية تأهيل وتدريب مشتركة ما بين القطاعين العام والخاص، إضافة إلى ضرورة إجراء مراجعة دورية للتشريعات ذات الصلة بهذا القطاع".

ويرى **السبكي** أنّ "قطاع المقاولات في السعودية ضخم جداً وفيه الكثير من المتنافسين، والتحدّي الكبير اليوم يكمن ليس في الحصول على أعمال جديدة بل في القدرة على إنجاز وتنفيذ الأعمال في المدة الزمنية التي تتطلبها العقود". ويتابع: "ما يجب فعله هو استقراء السوق من قبل المقاولين والتعرف إلى الموارد المتاحة فعلاً وتحديد الحصة التي يمكن اقتطاعها مع ما يتوافق وإمكانياتهم العملية". معتبراً "أن الشراكات التي تنشأ مع الشركات الأجنبية مفيدة، كون الأخيرة تدخل تكنولوجيا وطرق فنية وتقنية جديدة غير موجودة في السوق السعودية، وهذا ما يساعد في تنمية قدرات المقاول السعودي، ويساعده على تطوير أعماله وتأهيله لأعمال جديدة، وحتى المنافسة خارج المملكة. فتحقيق الأرباح ليس وحده الهدف بل أيضاً تطوير الأعمال". ■





REGENCY
TUNIS HOTEL
LES CÔTES DE CARTHAGE, TUNISIA

Business & Relaxation the perfect Setting !

Accomodation
- 201 rooms and 26 suites
- Sea viewor lake view, outstanding comfort
- High speed Internet Access via Satellite and Wimax

Food & Beverage
- 6 restaurants
- 3 bars, moorish café

Conference center
- Welcomes up to 700 persons

Lounge Club
- Customized VIP service

Relaxation & Entertainements
- 2 outdoor swimming pool
- Indoor heated swimming pool
- Private beach
- Fitness club
- Turkish bath & sauna
- Massage, hydromassage
- Water sports

Near at hand : golf, orseback riding, diving, tennis, thalassotherapy, casino, archaelogical sites.

B.P. 705 - 2078 La Marsa - Les Côtes de Carthage - Tunisia
Phone : +216 71 91 09 00 - Fax : +216 71 91 20 20
Reservation direct phone : +216 71 91 43 33
sales.dept@regencytunis.com.tn
www.regencytunis.com



الفرنشايز السعودي الأقوى عربياً.. ويتطلّع إلى العالمية

الرياض- الاقتصاد والأعمال

تشير آخر الدراسات إلى أن نحو 300 شركة سعودية باتت اليوم مؤهلة للعمل بنظام الامتياز التجاري "الفرنشايز"، كما أنّ هناك أكثر من 100 شركة على قاب قوسين أو أدنى للوصول الى ذلك.

وفي وقت، يُقدّر حجم الاستثمارات العاملة بهذا النظام في المملكة بـ 5 مليارات ريال، يرى البعض أن السنوات العشر المقبلة سوف تشهد انطلاقة تصدير الفرنشايز السعودي إلى العالم بشكل متفوّق.

يعتبر الامتياز التجاري أو "الفرنشايز" صيغة للتعامل بين طرفين: مانح الامتياز "Franchisor"، وهو الطرف الذي يعير اسمه التجاري وعلامته التجارية ونظام العمل الخاص به، إلى ممنوح الامتياز "Franchisee"، وهو الطرف المستفيد الذي يدفع رسوم الامتياز "Franchise Fee"، إضافة إلى نسبة مئوية من إجمالي مبيعاته مقابل الحصول على حقّ استخدام اسم وشعار ونظام عمل مانح الامتياز في منطقة محدّدة ولفترة محدّدة هي فترة العقد بين الطرفين.

بدأ تفعيل الامتياز التجاري بدءاً من الولايات المتحدة الأميركية في خمسينات القرن الماضي، ولم تحتضنه أوروبا بشكل ستراتيجي إلّا في السبعينات، ثم انتقل الى اليابان وجنوب شرق آسيا من خلال النمور الآسيوية في الثمانينات، ثم وصل إلى المنطقة العربية وبالذات الى منطقة الخليج ومصر ولبنان والمغرب بعد حرب الخليج وتحرير الكويت في التسعينات.

250 "فرنشايز عالمي" في السعودية

وفي هذا الإطار، يقول رئيس لجنة الفرنشايز في الغرفة التجارية الصناعية بالرياض ومدير عام شركة المعجل للمشاريع المحدودة **محمد ابراهيم المعجل** انّ "الفترة من العام 1991 وحتى يومنا هذا، شهدت دخول أكثر من 250 شركة عالمية الى السوق السعودية تعمل في شتى المجالات، وأهمها مجال المطاعم السريعة والملابس وتأجير السيارات وتعلّم اللغة الإنكليزية، باستثمارات إجمالية بلغت نحو 5 مليارات ريال، في حين أن 80 في المئة من تلك الشركات أميركية، والباقي أكثرها أوروبية، وقليل من باقي دول العالم".

ويعتبر **المعجل** الفرنشايز "أهم وسيلة أو أداة تسويقية لتوسعة أي نشاط اقتصادي أفقياً داخل البلد وخارجه. فالامتياز التجاري هو عبارة عن تأجير تجربة استثمارية يغلب عليها النجاح لشخص يرغب بالدخول في الاستثمار، فبدلاً من أن يبدأ من الصفر ويكون معرّضاً للفشل، يبدأ من حيث انتهى الآخرون الذين باتوا يمتلكون النظم الإدارية والهياكل التنظيمية للشركة والخطط الستراتيجية للتسويق. كما أن الاسم موجود وإدارة الموارد البشرية فاعلة...".

ويضيف: "بموجب دراسة مسحية ميدانية لمكتب المؤسسات الصغيرة الأميركي، فقد لفتت النتائج إلى أن 95 في المئة من الأعمال التي تعتمد نظام الامتياز التجاري تظلّ موجودة ومستمرّة بعد مضي 3 سنوات من عمرها، بينما 63 في المئة من الأنشطة القائمة على تجربة الخطأ والصواب تصفّي أعمالها وتخرج من السوق في أول 3 سنوات من عمرها. ومن هنا تبرز أهمية اعتماد الامتياز التجاري كأسلوب ستراتيجي في أداء الأعمال".

الفرنشايز السعودي: 8 في المئة فقط

ويرى رئيس اللجنة أن "الفرنشايز هو العصا السحرية لتطوير وتنشيط أي اقتصاد في العالم، حيث بالإمكان تطوير قطاع هزيل وضعيف وتحويله إلى قطاع قويّ ونشيط عن طريق الامتياز التجاري"، مشيراً إلى أنّ "حجم استفادة الشركات الأميركية من حقوق الامتياز التجاري في العالم العربي بلغ مليار دولار العام 2006، احتلّت المملكة العربية السعودية المرتبة الأولى من حيث الاستهلاك لهذه المنتجات، تلتها مصر، فالإمارات". ولفت إلى أن "80 في المئة من الشركات العاملة في الامتياز التجاري، في أوروبا واليابان وبلدان النمور الآسيوية، هي شركات وطنية. وترتفع هذه النسبة في الولايات المتحدة إلى 95 في المئة، بينما لا تتعدى في السعودية نسبة 8 في المئة فقط، وفي مصر لا تتجاوز الـ 1 في المئة".

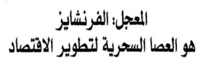
ويلفت **المعجل** إلى أنّ "عدد شركات الفرنشايز في العالم بلغ أكثر من 15 ألف شركة تعمل في 110 قطاعات، منها أكثر من 2500 شركة في أميركا وحدها، كما أن العدد في كل بلد أوروبي رئيسي، مثل بريطانيا وألمانيا وفرنسا وإيطاليا وإسبانيا، وصل إلى ما بين 800 و1200 شركة. وفي الصين بلغ أكثر من 2000 شركة، وفي ماليزيا أكثر من 350 شركة، وسنغافورة 300 شركة. أما في دولنا العربية البالغة 22 دولة، فلم يتعدّ عدد شركات الامتياز التجاري الـ 50 شركة، وهو رقم متواضع جداً، نصفها تقريباً موجود في المملكة، وهو العدد الأكبر في الدول العربية".

المستقبل واعد جداً

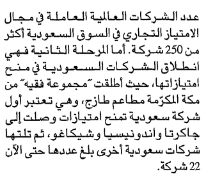
ويشير نائب رئيس لجنة الفرنشايز في غرفة الرياض، رئيس مجلس إدارة مجموعة بادكوك **طلال محمد بادكوك** إلى "فجوة زمنية بين الفرنشايز السعودي ونظيره العالمي. فالأول لا يزال تجربة حديثة العهد نوعاً ما". ويقول: "على الرغم من ذلك، فإنّ المستقبل واعد جداً. فبموجب إحصائية أجرتها شركتنا العام الماضي اتّضح لنا انه يوجد أكثر من 300 شركة سعودية وطنية مؤهلة للعمل في الامتياز التجاري، كما أن هناك أكثر من 100 شركة ينقصها بعض الجوانب الإدارية والتسويقية لتكتمل لديها قصة نجاح الامتياز التجاري".

ويلفت **بادكوك** إلى أنّ "تجربة الامتياز التجاري في المملكة مرّت بـ 3 مراحل مهمة، وما زال أمامنا مرحلتان مهمتان: المرحلة الأولى، وهي مرحلة الاستيراد، حيث بدأت بشكل متواضع وخجول في أواخر السبعينات وأوائل الثمانينات من القرن الماضي، ثم وبعد حرب الخليج العام 1991 ازداد استيراد الامتياز كثافة حتى بلغ الآن





المعجل: الفرنشايز هو العصا السحرية لتطوير الاقتصاد



عدد الشركات العالمية العاملة في مجال الامتياز التجاري في السوق السعودية أكثر من 250 شركة. أما المرحلة الثانية فهي انطلاق الشركات السعودية في منح امتيازاتها، حيث أطلقت "مجموعة فقيه" من مكة المكرّمة مطاعم طازج، وهي تعتبر أول شركة سعودية تمنح امتيازات وصلت إلى جاكرتا واندونيسيا وشيكاغو، ثم تلتها شركات سعودية أخرى بلغ عددها حتى الآن 22 شركة.

أما المرحلة الثالثة فتتعلّق بتفعيل صناعة الامتياز التجاري في المملكة، وهي المرحلة التي نعيشها الآن، حيث بدأت صناديق المجتمع وعلى رأسها صندوق عبد اللطيف جميل وصندوق المئوية، بتمويل مشاريع ممنوحي الامتياز التجاري، وقريباً سيبدأ البنك السعودي للتسليف والادخار، وهو بنك حكومي، بتقديم قروض مجزية وميسّرة للمؤسسات الصغيرة، حيث خصصت الدولة السعودية مبلغ 3 مليارات ريال لإقراض المؤسسات الصغيرة. وبكل تأكيد سيكون الامتياز التجاري أحد أهم تلك الأنشطة الجاذبة لرواد الأعمال أصحاب المؤسسات الصغيرة".

ويضيف: "المرحلة الرابعة التي سوف نقدم عليها، هي مرحلة سن القوانين والأنظمة مع العناية بالتعليم والتدريب، اذ سوف تشهد صناعة الامتياز التجاري في غضون السنتين المقبلتين دخول مرحلة جديدة من تجربة الامتياز التجاري وذلك على الوجه التالي: أولاً، سوف تقوم وزارة التجارة والصناعة بوضع وسن القوانين والأنظمة المنظمة للامتياز التجاري، ثانياً سوف تبدأ نهضة تعليمية وتدريبية كبرى في الجامعات السعودية وكليّات الأعمال المتخصّصة، كما ستساهم مراكز التدريب بإعطاء دورات تدريبية متخصّصة في هذا المجال، وسوف تنشأ علاقات ستراتيجية مهمة، في مجال التعليم والتدريب، بين المعاهد السعودية والأجنبية وبالذات الأميركية منها".



بادكوك: 300 شركة سعودية مؤهلة للعمل بنظام الفرنشايز

"أما المرحلة الخامسة، يضيف **بادكوك**، فستكون مرحلة تصدير الامتيازات التجارية السعودية إلى الخارج، وسيبدأ ذلك في غضون 5 إلى 10 سنوات، وسيتخذ طابعاً مكثّفاً، حيث من المنتظر أن يزداد عدد الشركات السعودية العاملة في مجال الامتياز التجاري إلى أكثر من 100 شركة، وبعدها ستصبح صناعة الامتيازات التجارية السعودية ظاهرة عالمية ذات ابداعات متفوقة".

نقص في التشريع

بدوره، يقول عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في شركة زهور الريف التجارية (تمتلك 75 فرعاً في المملكة، 20 منها يعمل بنظام الفرنشايز) **فيصل الخالدي** "إن تبني أسلوب الامتياز التجاري في المملكة كأسلوب ستراتيجي في الأعمال، سوف يخلق زخماً واسعاً وازدياداً ملحوظاً في عدد الشركات التي ستعتمد هذا الأسلوب الستراتيجي في التوسّع والانتشار، وسوف يلقى مثل هذا النشاط دعماً واسعاً من الدوائر الرسمية المعنية، حيث لنظام الامتياز دور رئيسي في تشغيل اليد العاملة الوطنية والحفاظ على المكتسبات الاقتصادية المحققة من دون إهدار للاستثمارات في مشاريع غير راشدة. كما أن هذا النظام الواعد سيكون أحد الروافد المهمة للتصدير إلى الخارج". ويتابع: "الفرنشايز مهم في اقتصاد أي بلد في العالم. ففي الولايات المتحدة، وهي أكبر اقتصاد في العالم والذي خرج من رحمه الامتياز التجاري، فإن حجم أعمال هذا القطاع في الاقتصاد الأميركي بلغ تريليون دولار تقريباً العام 2007، وبلغ عدد العاملين فيه أكثر من 10 ملايين عامل وعاملة. وفي ألمانيا، بلغ عدد العاملين في مجالات الفرنشايز 8 ملايين، وهو يوفر أكثر من 250 ألف وظيفة سنوياً في اليابان، و160 ألفاً في اوستراليا".



الخالدي: قريباً، نظام خاص بالفرنشايز

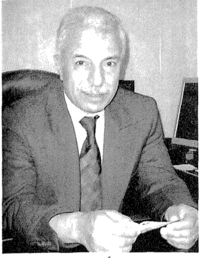
تشريعياً، يطالب **الخالدي** "تضمين نظام الشركات فصلاً خاصاً بنظام الفرنشايز، فالقوانين المعمول بها حالياً تدرج "الفرنشايز" تحت بند الموزّعين والوكالات، في حين لا يعتبر وكيلاً ولا موزّعاً، بل هو استثمار مستقل. فالتشريع في هذا الاطار ناقص جدّاً". ويضيف: "نحن بحاجة ماسة إلى نظام امتياز تجاري يحمي المانح والممنوح والمستهلك والمجتمع، ونحن الآن كرجال أعمال نعمل مع وزارتي التجارة والصناعة والشؤون البلدية والقروية على إعداد مسودة نظام خاص للمتعاملين بنظام الفرنشايز نأمل أن يبصر النور قريباً". ■

تقرير الاستثمار في سورية للعام 2007

226 مشروعاً بنحو 442,8 مليار ليرة

دمشق - "الاقتصاد والأعمال"

على مدى الأعوام الأخيرة، سجّل الاستثمار الأجنبي في سورية تقدّماً ملحوظاً، لم يقتصر على حجم الاستثمارات وحسب، بل في توجهها إلى قطاعات متنوّعة لاسيّما الصناعة والزراعة والسياحة والخدمات المالية والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات. ويعزى هذا النمو، وفق تقرير الاستثمار السنوي الثاني في سورية للعام 2007، إلى السياسات التي اعتمدتها الحكومة في تحفيز الاستثمار وإلى الإجراءات الإصلاحية التي اتخذتها وتتخذها بهدف تلبية تطلعات المستثمرين المحليين والعرب والأجانب.



د. مصطفى العبد الله الكفري، مدير عام "هيئة الاستثمار السورية"

يؤكّد التقرير على أنّ آفاق وفرص الاستثمار في سورية متنوّعة وهي تشمل مختلف القطاعات. ولعبت سلسلة الإجراءات التي اتخذتها سورية العام الماضي دوراً مهماً في تشجيع الاستثمار، ومن بينها إنشاء سوق الأوراق المالية، وهيئة الاستثمار، إضافة إلى صدور مرسوم تشجيع الاستثمار، والقانون الذي يسمح للمستثمرين غير السوريين، أصحاب المشاريع المشمولة بأحكام القانون الرقم 21 للعام 1958 في المدن الصناعية، بتملّك واستئجار الأراضي اللازمة لمشاريعهم لمساحة تزيد على سقف الملكية المحدّد بشرط استخدامها حصراً لأغراض المشروع.

226 مشروعاً أجنبياً

وشهد الاستثمار الأجنبي نمواً مستمراً خلال الفترة الممتدة من العام 1991 وحتى العام الماضي، حيث وصل، بحسب تقرير الاستثمار السنوي الثاني في سورية للعام 2007، عدد المشاريع الاستثمارية الأجنبية أو التي تحتوي على شركاء عرباً أو أجانب والمشمولة بأحكام قانون تشجيع الاستثمار، إلى 226 مشروعاً بتكاليف استثمارية وصلت إلى 442,8 مليار ليرة سورية. أما في العام 2007 فسجّل 25 استثماراً أجنبياً بتكاليف وصلت إلى نحو 135 مليون ليرة سورية.

ومن بين الـ 35 دولة المستثمرة في سورية، حافظ المستثمرون الأتراك على صدارة قائمة الاستثمارات الوافدة بـ 30 مشروعاً، بينما تصدّر المستثمرون العراقيون قائمة الدول العربية بـ 28 مشروعاً، يليهم المستثمرون اللبنانيون بـ 26 مشروعاً، ثم السعوديون بـ 22 مشروعاً، والكويتيون بـ 21 مشروعاً.

التوزيع القطاعي للاستثمارات

ومن ناحية أخرى، وافق مجلس إدارة "هيئة الاستثمار السورية" على تشميل 186 مشروعاً للعام الماضي، استأثر القطاع الصناعي بالحصة الأكبر منها (104 مشاريع)، يليه القطاع الزراعي (28 مشروعاً)، ثم قطاع النقل بأنواعه (52 مشروعاً). وبلغت التكاليف الاستثمارية التقديرية لهذه المشاريع 401,1 مليار ليرة سورية.

وتقدّر قيمة الآلات والمعدات المستوردة للمشاريع خلال الفترة الممتدة من العام 1991 وحتى العام الماضي بـ 662,4 مليار ليرة سورية، منها 107,8 مليارات في العام الماضي.

وإلى هذه القطاعات، يشهد القطاع السياحي تدفّقاً للاستثمارات العربية والأجنبية، حيث بلغ حجم هذه الاستثمارات المرخّصة في العام 2006 نحو 69737 مليون ليرة سورية توزّعت بين مستثمرين من دول عدة شملت الكويت، الإمارات، قطر، السعودية، الأردن، روسيا، بريطانيا وتركيا. ومن المتوقع تنفيذ هذه الاستثمارات خلال الأعوام 2007-2010، بتدفّق استثماري سنوي يبلغ نحو 19266 مليون ليرة سورية.

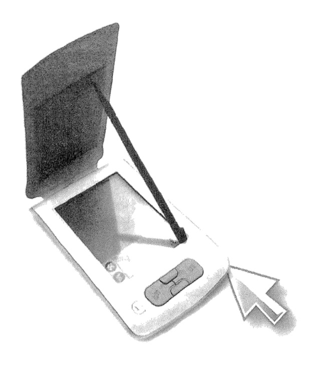
وعلى صعيد آخر، يكتسب القطاع العقاري أهمية خاصة في الاقتصاد الوطني، حيث اتخذ المجلس الأعلى للاستثمار مبادرة تشميل مشاريع جديدة من نوعها، هي عبارة عن مجمّعات تتألف من أحياء تتوفر فيها مقومات السكن والتجارة والأعمال والسياحة، بالإضافة إلى تضمّنها، ووفق النماذج العالمية، على أبراج سكنية وفنادق وسوق أوراق مالية ومكاتب تجارية ومجمّعات تسوّق.■

إجمالي مشاريع الاستثمار الأجنبي في سورية

الدولة	للفترة (1991 - 2007) نوع النشاط الاقتصادي				المجموع	التكاليف (مليون ل.س)	في العام 2007 نوع النشاط الاقتصادي				المجموع	التكاليف (مليون ل.س)
	صناعة	نقل	زراعة	أخرى			صناعة	نقل	زراعة	أخرى		
بلدان الخليج العربي	35	5	6	5	51	288071,6	2	1	0	2	5	131214,4
باقي البلدان العربية	46	7	30	3	86	29872,6	11	1	4	0	16	3762,6
مجموع البلدان العربية	81	12	36	8	137	317944	13	2	4	2	21	134977
الدول الأجنبية	57	20	6	5	88	124851	3	1	0	0	4	602,7
المجموع	138	32	42	13	225	442795	16	3	4	2	25	135580

المصدر: "هيئة الاستثمار السورية"

لم تجد ما تبحث عنه في السوق المحلي ؟
هل جربت Shop&Ship ؟!





دع أصـــــابعـك تـتـســـوق بــدلاً عـنـــك!

Shop&Ship خدمة رائعة وفريدة تتيح لك إمكانية التسوق من آلاف المتاجر الإلكترونية في الخارج وكأنك تعيش هناك! Shop&Ship مفهوم تسوق جديد، ممتع ومثير ويوفر أموالك أيضاً.

ببساطة تصفح مواقع التسوق الإلكترونية وكل ما تحتويه من الماركات المفضلة لديك من لندن حتى لوس أنجلوس واطلب ما ترغبه من أقراص "DVD" والموسيقى وأحدث الأزياء والإلكترونيات أو حتى إكسسوارات السيارات.... اطلب ما تتمناه ونحن سنوصله لباب بيتك خلال أيام قليلة.

قم بزيارة موقعنا الإلكتروني الآن
واستمتع بتجربة تسوق جديدة
www.aramex.com
أو اتصل على: ٥١٧٠١٢ (١) ٩٦١+

SHOP&SHIP
new reasons to click

خدمة أخرى مبتكرة من ارامكس

قصة نجاح "بولينا" هولدينغ

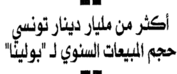
عبد الوهاب بن عياد: الرجل المؤسسة


عبد الوهاب بن عياد

إذا كانت بعض المؤشرات هي مقدمة لأحداث مهمة، فلا شك أن دخول مجموعة "بولينا" إلى بورصة تونس هو أكثر من مؤشر وأهم حدث في تاريخ السوق المالية التونسية. والأسباب عديدة، قد يكون واحد منها حجم الرسملة السوقية لهذه المجموعة الذي سيؤثر إيجاباً على الرسملة السوقية للبورصة بكاملها. لكن هذا ليس السبب الأوحد، فـ"بولينا" هي بمثابة مدرسة في عالم الأعمال والإدارة في تونس، ومرحلة ما بعد دخولها إلى البورصة لن تكون مثل سابقتها، كما يتوقع الكثيرون، لأن السبحة ستكر، وستعمد مجموعات اقتصادية مهمة إلى التشبه بالخطوة الجريئة التي أقدم عليها رئيس "بولينا" عبد الوهاب بن عياد، عن سابق تصور وتصميم.

من هو **عبد الوهاب بن عياد**؟ هو مهندس في الزراعة والكيمياء كاد يصيبه الملل في العمل الإداري بعد تخرجه من جامعات تولوز وباريس. وكان أمامه خيار الانضمام إلى قوافل الأدمغة العربية المهاجرة، لكنه اختار العودة إلى وطنه تونس ليساهم في بناء اقتصاد الدولة الحديثة. فتعاون مع عدد من الأصدقاء وأسس في العام 1967 شركة متواضعة بحفنة من المال جمعها من هنا وهناك.

هكذا نشأت "بولينا"، بمبادرة من **عبد الوهاب بن عياد** صاحب الرؤيا والطموحات التي لا تنضب. لكن السؤال هل كان الرجل يتوقع أن تتحول تلك الشركة إلى صرح اقتصادي ومدماك أساسي في الاقتصاد التونسي؟ لا شك ان هناك مساحة كبيرة بين الواقع والأحلام، لكن في "بولينا" تفوّق الواقع على الأحلام، فتحولت الشركة إلى مجموعة تضم عشرات الشركات وتعمل في مختلف الأنشطة الاقتصادية. وتجاوز الحجم السنوي لمبيعاتها المليار دينار تونسي، ويعمل لديها أكثر من 7 آلاف شخص بشكل مباشر، و5 آلاف بشكل غير مباشر، لتكون في صدارة المؤسسات التونسية في مجال خلق فرص العمل. ليس هذا وحسب، فقد أصبحت المجموعة بمثابة مدرسة ومصدر إلهام لكل رجل أعمال يطمح في الانضمام إلى من سبقوه، وباتت فلسفتها الإدارية والاستثمارية نموذجاً يحتذى، وموضوعاً يناقش من قبل الباحثين والخبراء.

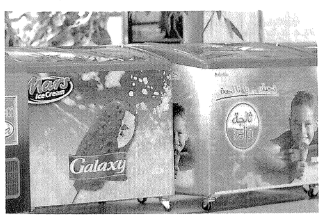


أكثر من مليار دينار تونسي حجم المبيعات السنوي لـ "بولينا"

بولينا تغير العادات

ليس باستطاعة كل رجل أعمال ناجح أن يؤثر ويغيّر في عادات مجتمعه، فهذا الأمر محصور في فئة من الرجال يملكون الرؤيا والطموح والقدرة على تحقيق الأحلام. عندما أسس **عبد الوهاب بن عياد** أول مزرعة للدواجن العام 1967، بدا للبعض أنه يسير عكس التيار، لأن لحم الدجاج لم يكن من أسس العادات الغذائية للشعب التونسي، لكنه اعتمد على حدسه وتوقعاته بأن الاحتياجات التونسية خلال 10 سنوات ستتغيّر وسيكبر الطلب على لحوم الطيور، واستطاع أن يقنع شركاءه في السير بهذا الاتجاه. وتحولت المزرعة الأولى، التي أسسها **بن عياد** في ضواحي العاصمة وسكن فيها مع عائلته وجميع العاملين لمدة 18 سنة، إلى مشروع متكامل في جميع المراحل، وتطورت أساليب الإنتاج فبدلاً من استيراد الصيصان من أوروبا أصبحت بولينا تنتج أمهات الصيصان، بل نجحت أيضاً في تزويد المنتجين المحليين والتصدير إلى الخارج.





بولينا عند كل تونسي

من الإنتاج إلى التصنيع، مرحلة جديدة طرقتها بولينا بعد مرورها بمرحلة التوزيع، وصولاً إلى افتتاح مراكز بيع في جميع أنحاء البلاد للاقتراب أكثر فأكثر من المستهلك. وهكذا أصبح اسم المزرعة، إحدى شركات المجموعة، متواجداً على أكثر من 600 مركز بيع في تونس. وانتقلت المزرعة إلى مرحلة التصنيع فعرضت العديد من المنتجات الجاهزة للاستهلاك من مشتقات لحوم الدواجن.

ولم تتوقف طموحات مؤسس "بولينا" وشركائه عند قطاع الدواجن، فتوسعت المجموعة إلى قطاعات أخرى وأولها الصناعات الغذائية. وفي هذا القطاع الجديد أكدت بولينا أن ما حققته في قطاع الدواجن لم يكن مجرد صدفة أو ضربة حظ، ففرضت نفسها كمؤسسة تونسية تسير على طريق النجاح ولا ترضى إلا أن تكون في الصدارة. ومن القطاع الغذائي إلى الصناعة بمفهومها الواسع، فكانت الصناعات الثقيلة والخفيفة من معادن وسيراميك وصناعة الصناعات أي التعبئة والتغليف، ثم دخلت المجموعة في قطاع التطوير العقاري وفي قطاعات مالية. واليوم، بعد عملية إعادة الهيكلة التي جرت هذه السنة تمهيداً للدخول إلى البورصة، تبيّن أن ذلك المشروع الصغير الذي بدأ قبل 40 سنة أصبح يضم 74 شركة متنوعة الاختصاصات والنشاطات موزعة على 6 قطاعات أساسية تجتمع تحت شركة قابضة هي "بولينا هولدينغ".

بولينا في الأسواق الدولية

عدد الشركات ليس هو المهم، بل إن نوعية الإنتاج والقدرات التنافسية لدى المجموعة تبدو أكثر أهمية، إذ اخترقت بولينا أسواق التصدير بدءاً من محيطها المغاربي، وصولاً إلى أوروبا وكل جهات العالم. وقليل من الناس يعرفون أن الحواجز الحديدية التي يقف خلفها المتفرجون خلال سباق الدراجات السنوي "Tour de France" في جميع أنحاء فرنسا هي من صنع تونسي لإحدى شركات بولينا. وفي المارتينيك ما وراء البحار تتصدر منتجات المجموعة مراكز صحية وسياحية. وفي مطار تونس قرطاج الدولي أول ما يلفت انتباه المسافرين قطع السيراميك التي تزين جدران المحطة، وكلها من إنتاج "كارطقو للخزف" التابعة للمجموعة. اليوم، دخلت بولينا إلى كل منزل في تونس وإلى كل مشروع.

مجلس الإدارة

يضم مجلس الإدارة الحالي لمجموعة بولينا كلاً من السادة: عبد الوهاب بن عياد، كريم عمار، ماهر قلال، محمد بوزغندة، عبد الحميد بوريشة وتوفيق بن عياد.

ومن المتوقع ان ينضم عضوان آخران الى المجلس بعد إدراج الـ"هولدينغ" في البورصة، احدهما يمثل صغار المدخرين التونسيين والآخر يمثل المستثمرين الاجانب الجدد.

بولينا وعهد 7 نوفمبر

لا شك أن المؤسس لعب الدور الحاسم في مسيرة المجموعة بالتفاهم والتعاون مع العائلات الأخرى من المساهمين. غير ان بعض العوامل المهمة ساعدت أيضاً على الانجاز والتوسع، وفي مقدمها التطورات السياسية في تونس التي تميزت بتولي الرئيس **زين العابدين بن علي** الحكم في 7 نوفمبر 1987، وهو الذي تمكن من إقامة توازن نموذجي بين السياسة والأمن والتنمية، فأعطى الاقتصاد وأدواته الجهد والاهتمام بمقدار ما أعطى الشؤون الأخرى. ويقول **عبد الوهاب بن عياد** في هذا المجال: "لقد أعطى عهد التغيير بعداً جديداً لمجموعة بولينا وساعدها على التطور السريع بفضل الإصلاحات الجذرية وبفضل العناية الشخصية والمباشرة للرئيس **بن علي** الذي زرع في نفوس التونسيين الطموحات والأحلام الكبيرة، ومنح المؤسسة ورجل الأعمال كل رعاية وعناية. ونحن في بولينا مثل غيرنا من المجموعات التونسية الناجحة ندين له بالامتنان والتقدير لأنه كان دائماً إلى جانبنا بتوجيهاته وتدخلاته وتشجيعاته".

ولعل تجربة هذه المجموعة بالذات هي الدليل الأكثر وضوحاً على التأثيرات الايجابية لعهد الرئيس **بن علي** على المسار الاقتصادي وعلى المؤسسة بشكل خاص. فبعد أن تمرّست بولينا في تأسيس المشاريع والسهر على إنجاحها في القطاع الغذائي عموماً، اتجهت إلى قطاعات جديدة وتعمقت أكثر فأكثر في نقل الخبرات التقنية من البلدان المتقدمة. وصادف ذلك مع المد الإصلاحي للاقتصاد التونسي في مطلع عهد 7 نوفمبر، الأمر الذي ساعد على إيجاد فرص جديدة ومتنوعة للاستثمار وساهم في الإسراع بوتيرة التوسع الأفقي والعمودي لدى المجموعة. ويمكن التأكيد بأن 10 مصانع جديدة على الأقل تم بناؤها في إطار المجموعة خلال الفترة 1987–1997.

الإدارة فن.. وإبداع

بولينا قصة نجاح، ساهمت فيها عوامل عدة، لكن البعض يرى أن احد أهم عوامل النجاح لهذه المجموعة هي الثورة الإدارية إذا جاز التعبير التي أطلقتها قيادة المجموعة

إدراج "بولينا القابضة" في البورصة التونسية سيرفع الرسملة السوقية للبورصة





وكانت موضع تقدير في الداخل وفي الخارج. وقد شهد العالم تغيرات متسارعة وتطورات كبيرة في مجال الإدارة في تلك الحقبة، ولم تكن بولينا غائبة عن هذا الأمر، لا سيما أنها كانت تتوسع وتُنوع نشاطها، فطورت أنظمتها وأدخلت كل جديد من المبادرات الإدارية إلى الساحة التونسية، وتعاملت مع الشركات التابعة على أساس مجموعة اقتصادية متكاملة مع أن قانون الشركات القابضة هو حديث العهد في تونس. وتحولت الأساليب الإدارية لدى المجموعة إلى ما يشبه المدرسة أو النموذج وخريطة الطريق إلى الإدارة العصرية. وليس في الأمر سراً، لان "بولينا" نجحت في نقل التكنولوجيا الإدارية وطبقتها في البيئة التونسية اعتماداً على 5 مزايا أساسية هي الآتية:

أولاً: منهجية إدارية مرنة تتأقلم مع التطورات وتتغير بتغير الظروف وتتعلم من أخطائها.

ثانياً: فصل الملكية عن الادارة وتم فصل الملكية عن الإدارة بشكل كامل في بولينا والتزم الشركاء بدورهم الأساسي وهو رسم السياسة العامة ووضع الخطط الستراتيجية للتطور من دون التدخل بالإدارة التنفيذية، "لم تكن بولينا يوماً مؤسسة عائلية"، يقول **عبد الوهاب بن عياد**. "كنا عائلات صديقة تساهم في مؤسسة اقتصادية، والتزمنا سياسة عامة تمنع أقرباء المساهمين من التدخل في العملية الإدارية للمجموعة أو الحصول على مزايا وفوائد شخصية، من دون أن يمنع ذلك دخولهم في مجلس الإدارة أو في المواقع القيادية التي ترسم السياسة العامة".

يقول **محمد بوزغندة** أحد أكبر الشركاء في بولينا أن مجلس الإدارة يضع كامل ثقته في إدارة المجموعة، التي لعبت دوراً مهماً في تطويرها وتوسعها ووفرت الانسجام الكامل بين الشركاء وبينهم وبين الإداريين. و**عبد الوهاب بن عياد** رجل يتميز بالشفافية والصراحة، يعرض أمامنا الايجابيات كما يعرض السلبيات حين تحصل، وبابه مفتوح دائماً، وهو حريص على عدم دخول أعضاء العائلات أو تدخلهم، ولا يقدم امتيازات استثنائية في هذا المجال.

ثالثاً: المعلوماتية مدخل للإدارة الحديثة. فالمجموعة تولي أهمية كبرى للمعلوماتية نظراً لارتباطها بنجاح الأنظمة الإدارية، وهي كانت سباقة في هذا المجال في تونس وربما في شمال أفريقيا كلها. ففي العام 1995 انفردت بولينا في تونس باستخدام التراسل الالكتروني كوسيلة اتصال بين الإفراد والإدارات والشركات التابعة. وأظهرت النتائج تحسناً كبيراً في إنتاجية العاملين في المجموعة من خلال استخدام الانترنت والانترانت.

رابعاً: تتميز المجموعة بهيكلية إدارية مزدوجة لكنها متوازنة ومترابطة. فدور الشركة القابضة الأساسي هو ضمان التنافسية والاستمرارية والتطوير للمجموعة بكاملها، وإدارة المساهمات داخل الشركات التابعة، ورسم الستراتيجية العامة. وهكذا فإن كل مسؤول عن قسم أو إدارة في إحدى الشركات، يتبع بالتراتبية إلى من هو أعلى منه في الشركة والى مسؤول آخر ملحق بالإدارة العامة للمجموعة، كما أن كل شركة تابعة تخضع لإشراف المدققين والمراقبين الملحقين بالإدارة العامة.

خامساً: لجنة الأربعاء قبل نحو 10 سنوات لبينا دعوة رئيس بولينا **عبد الوهاب بن عياد** إلى الغداء في مقر الشركة وبما انه كان يوم أربعاء، دعانا للمشاركة في حضور اجتماع "لجنة الأربعاء" التي يشارك فيها قادة المجموعة ويستمعون إلى عرض لأحد إداريي الشركات التابعة الذي يقدم تقريراً مفصلاً عن مسار العمل وعن خطط الإنتاج والتطوير. وتلعب "لجنة الأربعاء" دوراً مزدوجاً، فهي بمثابة مجلس إدارة يتابع النتائج والستراتيجيات لكل شركة، وهي أيضاً ذات دور تثقيفي لفنون الإدارة ولروحية المجموعة لفائدة الكوادر العليا.

ماذا عن المستقبل؟

يرأس **عبد الوهاب بن عياد** المجموعة منذ العام 1967، وهي أصبحت جزءاً من حياته يحرص على مستقبلها مثلما سهر على تأسيسها وتطويرها. وقبل 7 سنوات، حصل على موافقة كبار المساهمين فيها لتسمية خلف له ووضعه إلى جانبه ليتمرس في قيادة المجموعة ولضمان انتقال هادئ وطبيعي للقيادة من دون أن يتأثر مستقبل المجموعة. هذا الأمر نادر الحصول في المؤسسات الخاصة في هذا الجزء من العالم، لا سيما حين يكون الخليفة من غير المالكين، لكنه إجراء متقدم يعطي الثقة والاطمئنان للمساهمين الحاليين والمساهمين القادمين بعد عملية الدخول إلى البورصة.

ليس هذا وحسب، إذ أن مستقبل المجموعة لا يتوقف على شخص واحد لا سيما في حالة بولينا المملوكة من شركاء عدة. لذلك عمد مجلس الإدارة منذ مدة إلى إجراء فريد من نوعه في العالم، تمثل بتشكيل مجلس إدارة (غير قانوني) يضم أبناء المؤسسين والشركاء ويرأسه رئيس المجموعة، حيث يجتمع دورياً لتحضير الأبناء كمساهمين، وتعريفهم بما تمثله بولينا، وتأهيلهم لقيادتها الستراتيجية في المستقبل.

قالوا فيه :

صلاح الدين العجيمي
المدير العام لـ "بنك تونس العربي الدولي"



ترجع علاقة بنك تونس العربي الدولي مع "بولينا" إلى عقود من الزمن حيث تعتبر المجموعة من أهمّ الزبائن المتعاملين مع مصرفنا، ونحن معتزّون بذلك كل الاعتزاز خاصّة و أن علاقات التعامل بيننا تطوّرت على مرّ السنين بشكل ملحوظ، ما جعلها ترتقي إلى مستوى الشراكة الفعليّة في جميع المجالات. والمسألة لم تعد بالتّالي مجرّد عمليات مصرفيّة مألوفة مرتبطة بالإيداع والاقتراض فحسب بل تعدّت ذلك بكثير لتشمل مجال الاستشارة المالية والتعاون في رسم الخيارات الستراتيجية للمجموعة.

فعلاوة عن مساهمة البنك المباشرة أو غير المباشرة في رأس مال العديد من الشركات التابعة للمجموعة، وانطلاقاً من حرصنا الدّائم على مصاحبة زبائننا الراغبين في التواجد في الأسواق الخارجية، قمنا بتقديم الدعم اللاّزم لـ"بولينا" في إطار برامجها التنموية على الصعيدين الإقليمي والدولي وآخرها مشاركة بنك تونس العربي الدولي المباشرة والنشيطة في جميع العمليات التّحضيريّة الّتي هيّأت لإدراج أسهم المجموعة في "البورصة" التونسية.

ولعلّ ما يؤكّد عمق الشراكة بيننا وبين "بولينا" وجود 34 شركة تابعة لها تتعامل مع بنك تونس العربي الدولي من خلال 80 حساباً مفتوحاً بمختلف فروع ونيابات البنك.

والحديث عن المجموعة لا ينفصل عن رئيسها **عبد الوهاب بن عيّاد** الذي يعتبر بحق من رجال الأعمال الخلاّقين ومن أصحاب الأفكار والمبادرات الرّائدة. والكل يعلم أن الرجل حين أتى إلى تونس و دخل عالم الأعمال أصبح حديث مجتمع الأعمال والمجتمع الاقتصادي بشكل عام بسبب الأساليب والستراتيجيات التي أدخلها على مستوى الأنظمة الإدارية و أنظمة التسيير وإدارة الموارد البشريّة التي ترتكز على إعطاء الأولوية لاهتمامات الموظّفين وتطلّعاتهم.

الشيخ إبراهيم محمد بن سعيدان

رئيس مجلس إدارة الشركة العقارية التونسية السعودية



مجموعة بولينا هي من أكبر الشركات في جميع الميادين في تونس، وقد وفّرت العديد من فرص العمل لأجيال من الشباب التونسيين، وساعدت في نمو الاقتصاد التونسي. كما أن دخول مجموعة بولينا للبورصة سوف يساهم في تنشيط حركة السوق المالية التونسية.

ونحن كرجال أعمال سعوديين ومساهمين في مجموعة من الشركات التونسية، خضنا تجربة شراكة مع شركات تونسية عدة، منها مجموعة بولينا التي ساهمت معنا في شركة إنترناشيونال سيتي سنتر. تميز هذا التعاون بالنجاح، وكانت هذه التجربة من أنجح التجارب التي خاضتها الشركة العقارية التونسية السعودية. ونفتخر بأن نشير إلى ان إحدى ثمرات هذا التعاون، هو مشروع يعتبر من أكبر المشاريع الناجحة وهو مركز المدينة الدولي "سيتي سنتر تونس".

أحمد الكرم

نائب الرئيس والمدير العام لبنك الأمان

مجموعة بولينا هي من أهم المجموعات الاقتصادية في تونس ان لم تكن أهمها على الإطلاق. وتتميز من هذا المنطلق بعوامل أساسية ثلاثة هي الآتية:

1 – قوة التنظيم والتركيز على استثمار الخبرات والإمكانات التونسية بالاعتماد على أنظمة إدارية ومعلوماتية وبشرية من أعلى المستويات.

2 – النظرة الاستثمارية التي تعطي الأولوية لخلق الثروات وتوفير فرص العمل الجديدة وتنويع النشاط. ونذكر هنا ان رئيس المجموعة **عبد الوهاب بن عياد** له الفضل في خلق احتياجات جديدة للمستهلك التونسي والمساهمة في تغيير عاداته وتقاليده الغذائية. ويحرص **بن عياد** على تقديم الجديد وعلى المبادرة وصولاً إلى المخاطرة لتنفيذ أفكار وطموحات يعتبرها البعض بمثابة أحلام صعبة التحقيق.

3 – القدرة الاستشرافية الكبيرة لدى **عبد الوهاب بن عياد**، وكل من يتعرف عليه يفهم انه يضع ساقاً في الحاضر وأخرى في المستقبل. فهو صاحب نظرة ايجابية متفائلة لمستقبل الاقتصاد في المنطقة المغاربية، ولموقع المنطقة في منظومة الاقتصاد العالمي.

أما عن علاقة "بولينا" ببنك الأمان، فهي علاقة تاريخية عميقة ونحن نفتخر بأن هذه المجموعة هي من اكبر الزبائن المتعاملين مع البنك، وقد تشاركنا مؤخراً بتأسيس شركة رأس مال تنمية تدير حالياً محفظة بمبلغ 50 مليون دينار وتمول مشاريع استثمارية في مناطق تحظى بالأولوية. ويتسم التعاون بين بولينا ومجموعة بنك الأمان بالثقة والوضوح وبالحوار والتشاور باستمرار.

فاضل عبد الكافي

المدير العام لـ "شركة التونسية للأوراق المالية"



ستشهد السوق المالية التونسية هذا الشهر عملية كبيرة من خلال إدراج مجموعة "بولينا" القابضة في البورصة. وأهم ما في هذه العملية حجم الرسملة السوقية نظراً لضخامة المجموعة وتنوع نشاطاتها. وتأكدت لنا هذه الأهمية خلال العروض الترويجية "Road Show" التي قمنا بها في الأشهر الماضية في أسواق مهمة مثل لندن وبيروت وصولاً إلى نيويورك، حيث كانت النتائج ايجابية وبمستوى جيد. وهذا ما يشجعنا على اعتماد خطة للتسويق تقوم على بيع 55 في المئة من الأسهم تقريباً إلى الأجانب وترك النسبة المتبقية للسوق التونسية.

لقد دخلت شركة "التونسية للأوراق المالية" إلى مجموعة بولينا قبل نحو 7 أشهر للتحضير لعملية الإدراج، وقمنا بخطة شاملة لإعادة هيكلة الشركات العديدة التابعة للمجموعة والتي كانت متداخلة ببعضها، فوصلنا إلى نتيجة ايجابية تمثلت بشركة قابضة كبرى تضم 6 شركات هولدينغ تعمل في القطاعات الآتية: الدواجن، الصناعات الغذائية، الصناعة، التعبئة والتغليف، السيراميك والعقار. والاهم من ذلك أنه تولدت لدينا قناعة في أن مجموعة "بولينا" التي تعتبر اليوم من أهم المجموعات التونسية، ستصبح في السنوات القليلة المقبلة الأهم ليس في تونس وحسب وإنما في المغرب العربي.

والواقع أن الأشهر الماضية جعلتني أتعرف على شخصية رئيس المجموعة **عبد الوهاب بن عياد** عن قرب، لأكتشف فيه رجل الأعمال العملي بكل ما في الكلمة من معنى، فضلاً عن نظرته الشاملة إلى قطاع الأعمال وقناعته بأن المؤسسات هي المحرك الأساسي للتنمية وعليها واجب ومسؤوليات، والدخول إلى البورصة يتجاوب في جزء منه مع رغبة الدولة بهذا التوجه لدعم البورصة والتأكيد على دور تونس كسوق مالية إقليمية. ■



الافتتاح، من اليسار: غازي قريطم، رياض سلامة، الوزير سامي حداد، عدنان القصّار، د. ميرفت تلاوي، فهد راشد الإبراهيم ورؤوف أبو زكي

المؤتمر الـ 12 لرجال الأعمال والمستثمرين العرب الاستثمار العربي في ضوء الفورة النفطية

بيروت- الإقتصاد والأعمال

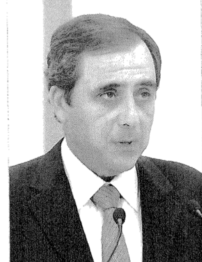
تحت شعار "الترويج للاستثمار الوطني والبيني في خضم الفورة النفطية"، انعقد المؤتمر الثاني عشر لرجال الأعمال والمستثمرين العرب في بيروت يومي 19 و20 يونيو 2008 في المقر الجديد للاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية في "مبنى عدنان القصّار للاقتصاد العربي".

حضر المؤتمر، الذي انعقد برعاية رئيس مجلس الوزراء اللبناني فؤاد السنيورة، أكثر من 500 مشارك من قيادات الأعمال ورؤساء الغرف العربية والغرف المشتركة والشركات ورجال الأعمال من الدول العربية والأجنبية، بالإضافة إلى السفراء وممثلي البعثات الديبلوماسية في لبنان.

حمل انعقاد المؤتمر في بيروت دلالات مهمة على صعيد عودة الاستقرار إلى لبنان واستعادته عافيته وثقة المستثمرين به. وهو أيضاً أول مؤتمر يُعقد في بيروت بعد انتخاب العماد ميشال سليمان رئيساً توافقياً للجمهورية اللبنانية بما يؤكد استمرار توجه الاستثمار العربي نحو لبنان.

تولى تنظيم المؤتمر الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، بالتعاون مع جامعة الدول العربية، والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار، واتحاد الغرف اللبنانية، وبالاشتراك مع مجموعة الاقتصاد والأعمال، وبدعم من مصرف لبنان، والمؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات في لبنان (إيدال) وجمعية مصارف لبنان.

حفلت أجندة المؤتمر بالعديد من القضايا ذات الاهتمام العربي المشترك. وناقش المشاركون على مدى يومين آليات وسُبل النهوض بالاقتصادات العربية من خلال تعزيز مستويات الشراكة والاستثمارات البينية ورفع معدلات التبادل التجاري البيني. ورأى المتحاورون ضرورة زيادة مستوى التعاون بين الدول العربية

الوزير سامي حداد



رياض سلامة

عدنان القصّار

بالنسبة إلى مجالات الأمنين الغذائي والمائي، كما في مجال التنمية الزراعية. وأكدوا على أهمية الاهتمام بقضايا الغلاء والأمن الغذائي في إطار نهج مزدوج يعتمد أسلوب توجيه المساعدات العاجلة إلى الفئات الاجتماعية الضعيفة، بالتوازي مع تشجيع الاستثمار متوسط وبعيد الأجل في مجال تعزيز الإنتاج العربي. ولفت المؤتمرون إلى أهمية تعزيز برامج الاندماج الاقتصادي بين البلاد العربية من أجل زيادة استقطابها للاستثمارات الخاصة العربية والدولية، إذ إنّ الاستثمار يتجه إلى حيثما يجد الأسواق الكبيرة التي تنعم بأطر تشريعية وقانونية ملائمة وفرص استثمارية جذابة.

وفي موازاة الدعوة إلى الإسراع بتطبيق منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى بشكل كامل، برزت الدعوة إلى تطوير الاتفاقية الموحّدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية كي يتم تحقيق منطقة استثمارية مفتوحة على مستوى العالم العربي.

القصّار: مشكلة التضخم

وفي الجلسة الافتتاحية، أشار رئيس الاتحاد العام للغرف **عدنان القصّار** إلى أنّ "البحبوحة المالية والاقتصادية التي نشهدها في عالمنا العربي تصاحبها مشاكل اقتصادية واجتماعية جديدة تضاف إلى مجموعة التحدّيات والصعوبات التي تواجه اقتصادنا القومي وعملية تكامل دولنا العربية. ولعل أهم وأخطر قضايا الساعة هي مشكلة التضخم، وأشير هنا إلى الارتفاع الكبير والمتواصل في أسعار الغذاء التي تسجل اليوم أعلى مستوياتها في خلال 30 عاماً، حيث سجلت زيادة بنسبة 83 في المئة خلال السنوات الثلاث الماضية. والبلاد العربية ستكون شديدة التأثر بأزمة التضخم على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي، وخصوصاً أنها تستورد حالياً نحو ربع الصادرات العالمية من القمح وخمسها من الحبوب. في وقت لا يزال التكامل التجاري بين الدول العربية دون المعدلات المنشودة والمتماشية مع المستويات الدولية، حيث أنّ التجارة العربية البينية للعام 2006 لم تتجاوز الـ 11,3 في المئة من إجمالي التجارة الخارجية العربية، كما أنّ حركة الاستثمار البينية تمثل 5 في المئة فقط من إجمالي الاستثمارات العربية في الخارج. أضف إلى ذلك أن حصة دولنا العربية من تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة نحو العالم، على الرغم من ارتفاعها في السنوات الماضية، لا تزال تشكل سوى 4,7 في المئة فقط لعام 2007". ورأى القصّار" أن ضعف الاندماج الاقتصادي بين البلاد العربية هو السبب الأساسي لضعف استقطاب الاستثمارات الخاصة والدولية.

عدنان القصّار: ضعف الاندماج الاقتصادي بين الدول العربية سبب لضآلة الاستثمارات



الجلسة الأولى، من اليمين: د. مكرم صادر، د. عثمان عائدي، العين حيدر مراد، د. عصام فخرو، صلاح الشامسي وفهد راشد الإبراهيم


فهد راشد الإبراهيم


غازي قريطم


د. ميرفت تلاوي

قريطم: سوق استثمارية مفتوحة

بدوره، اعتبر رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة في لبنان **غازي قريطم** أن "ربط الدول العربية استثمارياً من خلال إقامة سوق عربية استثمارية مفتوحة، سيكون له بالغ الأثر في تنشيط وتنمية تدفّقات الاستثمار الخاص بين الدول العربية، وأيضاً استقطاب تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر"، وأكد أن استيعاب الأموال العربية الجديدة المرتبطة بالفورة النفطية الحالية في الأسواق العربية هو مسألة مهمة للغاية، نظراً إلى اعتبارين أساسيين هما: أهمية تمويل المشاريع الاستثمارية، وتوقف تدفّق هذه الأموال، أو على الأقل تخفيض وتيرة تدفّقها، نحو الأسواق الدولية". ولفت **قريطم** إلى أن توطين المال العربي في الوطن العربي بات قضية قومية عربية، لأنها تتعلق بالحفاظ على الثروة العربية وتالياً العيش الكريم للمواطن العربي".

الإبراهيم: الاستثمار المحلي

أما مدير عام المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات **فهد راشد الإبراهيم**، فشدد على أن "الاستثمار في الاقتصاد الوطني هو المسؤول الوحيد عن معدل تراكم رأس المال، وتوسيع القاعدة الإنتاجية للاقتصاد. وعليه، فإن الدول التي تسعى لتحقيق معدلات نمو مرتفعة ومستدامة على المدى الطويل، لا بد لها من جذب مستويات مرتفعة من الاستثمارات إلى اقتصادها الوطني، الأمر الذي لا يمكن تحقيقه من خلال الاعتماد على الاستثمار المحلي فقط. كما يلعب الاستقرار الاقتصادي الكلي ومرونة بيئة أداء الأعمال دوراً مهماً في تدعيم القدرة التنافسية على تشجيع واجتذاب هذه الاستثمارات. كما يعمل تفعيل دور القطاع الخاص من خلال الشراكات المبرمة مع القطاع العام على تنشيط جسم الاقتصاد وتوليد فرص العمل، وتقديم خدمات نوعية تنافسية للمواطنين وخاصة في مجالات الصحة والتعليم".

■■

رياض سلامة: لبنان بحاجة إلى الاستثمارات المنتجة

■■

أبو زكي: مناخ الاستثمار

ولفت مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي** إلى أن "فرص الاستثمار موجودة في لبنان كما في كل بلدان المنطقة"، وقال: "إن المشكلة دائماً تكون في مناخ الاستثمار. وعليه، فإن أمام الحكومات العربية تحديات كبيرة لتوفير المناخ المشجع للاستثمار والإفادة من توافر الفوائض المالية الكبيرة الباحثة عن بيئات مناسبة وفرص استثمار مجدية وآمنة. كما أن القيادات المالية والاستثمارية الحكومية والخاصة مدعوة لتوجيه الاستثمار نحو

مؤتمر غذائي عربي في بيروت العام المقبل

أعلن مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي أن المجموعة، وبالتنسيق مع الأمانة العامة لجامعة الدول العربية ومع العديد من الهيئات العربية والإقليمية المعنية، بصدد التحضير لمؤتمر زراعي غذائي عربي يعقد في بيروت خلال الربع الأول من العام المقبل.


الجلسة الثانية، من اليسار: د. عبد المنعم يوسف، نبيل الجسر، نبيل عيتاني، أولف بجورو وبرنارد تنوري

من يسرقك مرة
يسرقك ألف مرة

علامتك التجارية واجهة شركتك الحقيقية .. فاحمها

لا شك أن مقلدي السلع يدمرون ثقة المستهلكين والعملاء بالعلامة التجارية والمنتج، ويسرقون حصتها السوقية، بل أنهم أيضاً يجعلون ما تم انفاقه من مال وجهد على الأبحاث التسويقية والدراسات التطويرية لهذه العلامة يذهب سدىً ودون جدوى.

وبما أننا في حماية العالمية نقدم حماية مطلقة وفريدة لعلامتك التجارية، فإننا نعمل على مساعدتك في فهم متغيرات السوق من خلال مجموعة من الحلول المتكاملة والفاعلة التي تضمن عدم الاعتداء على علامتك التجارية، وذلك من خلال: المسح الميداني، تحليل المعلومات، تنسيق الحملات التفتيشية مع الجهات الحكومية والرسمية ذات العلاقة، المتابعة القانونية ومن ثم المتابعة الدورية ... لذا حان الوقت لحماية حقوقك.

حماية المستهلك .. مسئولية الجميع



www.hemayauniversal.com

المكتب الرئيسي: (جدة)
هاتف: ٤٢٤٢ ٦٥٢ ٢ ٩٦٦+
فاكس: ٨٢٨٢ ٦٥٢ ٢ ٩٦٦+

أبهـا • الخبر • جـدة • المدينة • مكة المكرمة • الرياض



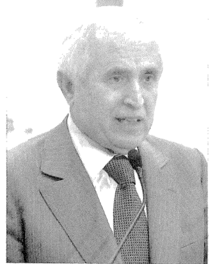
الزراعة والغذاء مع ما يتطلب ذلك من توفير للمرافق العامة والبنى الأساسية".

سلامة: حذار المضاربة العمياء

في المقابل، تحدث حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** عن واقع القطاع المصرفي اللبناني فقال: "في الوقت الذي تشهد الأسواق العالمية أزمة مصرفية حادة طالت عدداً كبيراً من المصارف العملاقة في العالم لتصل الخسائر بحسب UBS إلى 600 مليار دولار مما اضطر المصارف المركزية إلى التدخل بقوة لتأمين السيولة، تشهد الأسواق اللبنانية ارتفاعاً كبيراً في أسعار أسهم القطاعين العقاري والمصرفي، وارتفاعاً ملحوظاً في الاكتتابات بصناديق الاستثمار والأدوات المالية المركبة". وأضاف: "إن الارتفاع الذي شهدناه في قيمة الأصول، خصوصاً منذ أغسطس 2007، أسهماً كانت أم عقارات، أعاد القيم إلى مستويات مقبولة ومنطقية"، وقال: "كنا أشرنا إلى تدني قيمة الأصول في لبنان مراراً خلال العام 2007 مقارنة مع دول الجوار، أما اليوم فنحذّر من المبالغة وننبّه من المضاربة العمياء. ومصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف سيتشددان في التأكيد على احترام الوقاية، علماً أنه سبق للمصرف المركزي أن حدد أسس التسليف على الأسهم والسندات". ورأى **سلامة** أن "ما يحتاجه لبنان الآن هو إطلاق الاستثمار المنتج. إننا نعتبر أنّ هذا التوجّه هو الأفضل لإحداث نمو حقيقي مرتفع ومستمر، فيذوب الدين العام باقتصاد ذات حجم أكبر، خاصة إذا ترافق ذلك مع إصلاحات تخفض العجز السنوي في الميزانية".

موسى: الاستثمار الزراعي

وفي كلمتها نيابة عن أمين عام جامعة الدول العربية **عمرو موسى**، أوضحت المنسق العام للقمة العربية الاقتصادية والتنموية والاجتماعية **د. ميرفت تلاوي** أنه "على الرغم من بلوغ الاستثمارات العربية البينية التراكمية من 1985 حتى 2006 نحو 82 مليار دولار، إلا أنها تعد منخفضة في ظل الفوائض المالية التي تحققها الدول العربية. ويعاني الإنسان في العالم العربي من نقص الغذاء على الرغم من أن الدول العربية تمتلك مساحات شاسعة من الأراضي الصالحة للزراعة تقترب من 200 مليون هكتار، في حين أن العالم العربي يستورد 50 في المئة من الحبوب وثلثي احتياجاته من باقي السلع الغذائية. فالدول العربية مجتمعة تعتبر مستورداً صافياً للغذاء، حيث تقدر قيمة ما تستورده سنوياً من الأغذية بنحو 30 مليار دولار. ومن هنا ندعو هيئات الاستثمار العربية ورجال الأعمال إلى التوجه نحو الاستثمار الزراعي في الدول العربية لما يعود ذلك بالنفع على جميع الدول العربية وتوفير الأمن الغذائي". وعلى الرغم من ارتفاع معدلات البطالة في البلدان العربية، حيث يقدر المتوسط بنحو 14 في المئة وعدد العاطلين عن العمل بنحو 17 مليوناً، فإن العمالة الأجنبية في الدول العربية تبلغ أكثر من 16 مليوناً. في المقابل، يُتوقع أن يعود المهاجرون العرب إلى بلدانهم بأعداد تزيد على 5 ملايين في الفترة المقبلة.



رؤوف أبو زكي

الوزير سامي حداد: تحرير تجارة الخدمات يخلق فرص العمل ويشجع على الاستثمار

حداد: دور رائد للقطاع المصرفي

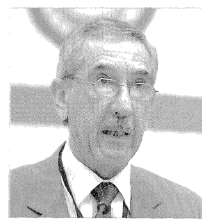
وفي ختام الجلسة الافتتاحية، تحدث وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني **سامي حداد**، نيابة عن رئيس مجلس الوزراء **فؤاد السنيورة**، معتبراً أن "التكامل الاقتصادي المتزايد بين الدول العربية لعب دوراً لا بأس به في تفعيل وتيرة النمو الاقتصادي. ومن أبرز مظاهر التكامل الاقتصادي العربي اتفاقية التجارة العربية الحرة التي أدت إلى زيادة ملحوظة في نمو حجم التبادل التجاري بين دولنا. ومن المهم جداً أن نستمر في تطبيق هذه الاتفاقية وتخفيض الاستثناءات الممنوحة لبعض الدول إلى أدنى المستويات. ويجب علينا جميعاً أن نعمل بجد من خلال المجلس الاقتصادي والاجتماعي لجامعة الدول العربية على استكمال اتفاقية التجارة الحرة لتشمل الخدمات، التي يفوق حجمها بكثير حجم تجارة السلع، مما يضفي أهمية كبيرة على تحرير تجارة الخدمات بين الدول العربية. وهذا سيؤدي إلى خلق عدد كبير من فرص العمل وتسهيل انتقال الاستثمارات والرساميل في ما بين الدول العربية. ومن شأن ذلك أن يسهل استيعاب نسبة أكبر من الفوائض المالية الكبيرة المحققة حالياً ضمن العالم العربي بدلاً من أن تُوظف معظمها خارج المنطقة". وعن لبنان، قال **الوزير حداد**: "استطاع لبنان، وعلى الرغم من الظروف العصيبة جداً التي مر بها خلال العام 2007،



الجلسة الثالثة، من اليمين: د. فيصل العقيل، عاصم رجب، محمد عبد الفتاح المصري، هشام طلعت مصطفى وإبراهيم صديق



الجلسة الرابعة، من اليسار: عبد القادر حصرية، عبد القادر الدويك، صائب نحاس، د. راتب الشلاح، فاروق جود وعمر الشالط



الوزير محمد كمال حسونة

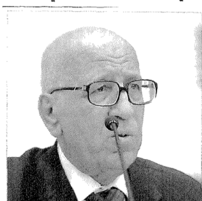
من تحقيق نمو اقتصادي بمعدل 4 في المئة وفائض في ميزان المدفوعات فاق المليار دولار. وهذه النتائج لم تكن لتتحقق لولا السياسة الاقتصادية والمالية الحكيمة التي اتخذتها الحكومة، والتي تجلت في تحقيق فائض أولي في المالية العامة بلغ 3,3 في المئة من الناتج القومي، مقابل عجز في العام الذي سبق. ولقد تمكن لبنان خلال السنة الماضية من تحقيق وتخطي كافة الأهداف والمؤشرات التي تم الاتفاق عليها في البرنامج الذي أقره صندوق النقد الدولي للبنان. إن هذه النتائج تحققت بفضل التنسيق الوثيق مع القطاع المصرفي اللبناني الذي لعب دائماً دوراً رائداً في نمو الاقتصاد اللبناني واستقراره".

الاستثمار في البلدان العربية

عرض المؤتمر مناخات وفرص الاستثمار في العديد من البلدان العربية من خلال 7 جلسات عمل وعدد من المداخلات والكلمات الرئيسية؛ وتطرق إلى مناخات الاستثمار في الدول العربية والإصلاحات المنشودة، في جلسة ترأسها رئيس غرفة تجارة وصناعة البحرين ورئيس اتحاد غرف دول مجلس التعاون الخليجي **د. عصام فخرو**، وتحدث فيها رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة في الإمارات **صلاح الشامسي**، ورئيس الاتحاد العربي للفنادق والسياحة **د. عثمان عائدي**.

وبعدها تناول المشاركون موضوع الاستثمار في لبنان والفرص المتوفّرة في مختلف القطاعات الاقتصادية والخدماتية حيث ترأس الجلسة رئيس مجلس الإنماء والإعمار **نبيل الجسر**، وتخللتها مداخلات لكل من رئيس ومدير عام المؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات في لبنان (إيدال) **نبيل عيتاني**، ومدير عام وزارة الاتصالات ورئيس ومدير عام أوجيرو للاتصالات **د. عبد المنعم يوسف**. كما قدم كل من رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لشركة بتتا ترايدنغ **برنارد تنوري**، ورئيس مركز خدمات المعلومات العالمية، شركة أريكسون **أولف بجورو** عرضاً لتجارب شركتيهما الاستثمارية في لبنان.

وبعد كلمة رئيسية من رئيس غرفة تجارة الأردن العين **حيدر مراد** تطرق فيها إلى فرص الاستثمار في الأردن، افتتح رئيس



العين حيدر مراد



برج هتجيان



الجلسة الخامسة، من اليمين: محمد القباطي، حافظ فاخر معياد، صلاح العطار، محمد عبده سعيد وزيد ناظم


الجلسة السادسة، من اليسار: بكري عثمان، جمال محمد إبراهيم، روجيه داغر، عثمان سلمان نور والحاج أحمد بابا

الاتحاد العام للغرف التجارية المصرية **محمد عبد الفتاح المصري** جلسة عمل حول الاستثمار في مصر، تحدث فيها كل من: رئيس مجموعة شركات طلعت مصطفى **هشام طلعت مصطفى**، ورئيس هيئة موانئ بور سعيد اللواء **بحري إبراهيم صديق**، ورئيس الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة المهندس **عصام رجب**، ومدير إدارة تطوير الأعمال في شركة مواد الإعمار القابضة CPC **د. فيصل العقيل**.

وشكّل "الاستثمار في فلسطين" محور مداخلة رئيسية لوزير الاقتصاد الوطني الفلسطيني **محمد كمال حسونة**، لتنعقد بعدها جلسة "الاستثمار في سورية" برئاسة رئيس اتحاد الغرف السورية **د. راتب الشلاح**، ومشاركة رئيس مجموعة شركات نحاس **صائب نحاس**، ونائب رئيس غرفة تجارة وصناعة اللاذقية **فاروق جود**، ورئيس غرفة زراعة دمشق ورئيس اتحاد غرف الزراعة السورية **عمر الشالط**، ومدير عام بنك سورية الإسلامي الدولي **عبد القادر الدويك**، ونائب رئيس مكتب إرنست آند يونغ **عبد القادر حصرية**.

ثم ترأس رئيس الهيئة العامة للاستثمار في اليمن **صلاح العطار** جلسة "الاستثمار في اليمن"، التي تضمنت مداخلات لكل من: رئيس الاتحاد العام للغرف التجارية الصناعية اليمنية **محمد عبده سعيد**، رئيس مجلس إدارة بنك التسليف التعاوني الزراعي **حافظ فاخر معياد**، المدير الإقليمي– اليمن في الشركة البريطانية الأميركية للتبغ **زيد ناظم**، والعضو المنتدب في Vision Yemen **محمد القباطي**.

وضم جدول أعمال المؤتمر كذلك جلسة عمل حول الاستثمار في السودان والتي انعقدت برئاسة سفير جمهورية السودان في لبنان **جمال محمد إبراهيم**، تحدث فيها أمين عام اتحاد أصحاب العمل السوداني **بكري يوسف عثمان**، والمفوّض العام في الجهاز الاستثماري للضمان الاجتماعي **عثمان سلمان نور**، ومدير عام شركة ناريس **الحاج أحمد بابا**، ومدير المراقبة المالية في بنك بيروت **روجيه داغر**.


قوات نورغوجاييف

وبعد أن تحدث كل من رئيس اتحاد الغرف التجارية العراقية **جعفر رسول الحمداني** ورئيس غرفة تجارة النجف الأشرف **زهير محمد رضا شربة** عن الاستثمار في العراق، قام مدير عام وزارة البيئة في لبنان **د. برج هتجيان** باستعراض واقع السلع والخدمات في القطاع البيئي العالمي والعربي، في حين كانت مداخلة مختصرة لرئيس البعثة الديبلوماسية لجمهورية كازاخستان في لبنان **قوات نورغوجاييف**.

واختتمت جلسات عمل المؤتمر بجلسة حول الاستثمار في القطاعات الاقتصادية ترأسها رئيس غرفة صناعة الأردن **د. حاتم حلواني**، وشارك فيها مدير عام المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين **محمد بن يوسف** ورئيس جمعية منشئي وتجّار الأبنية في لبنان **إيلي صوما**. ■


الجلسة السابعة، من اليسار: محمد بن يوسف، د. حاتم حلواني وإيلي صوما


من اليسار: جعفر الحمداني وزهير محمد رضا شربة

نتألّق في سماء قطر

عودة رحلات طيران الشرق الأوسط إلى الدوحة

تمتّع برفاهية السفر على متن رحلاتنا وبأنسب الأوقات واستفد من فرصة مضاعفة أميالك مع برنامج سيدر مايلز.
للمزيد من المعلومات يُرجى الاتصال بوكيل سفرك أو طيران الشرق الأوسط على الرقم ١٣٣٠ أو ٦٢٩٩٩٩-٠١





وفد المؤتمر يهنئ الرئيس سليمان

زار وفد من المشاركين في المؤتمر برئاسة عدنان القصّار رئيس الجمهورية اللبنانية ميشال سليمان لتهنئته بانتخابه.

وخاطب الرئيس سليمان الوفد قائلاً: "مجيئكم إلى لبنان للمرة الثانية لعقد مؤتمركم الثاني عشر وللمرة الأولى بعد انتخابي، هو أكبر دليل على خطة الطريق التي قدمتموها لكل الأخوة العرب وللمغتربين اللبنانيين والمستثمرين الأجانب للاستثمار في لبنان". وأكد رئيس الجمهورية أنه إلى جانب أهمية انعقاد المؤتمر في لبنان "ثمة أهمية أخرى تتمثل في دلالته على الوحدة العربية في ظلّ العولمة والانفتاح الذي لا يتحقق بالشعارات فحسب، بل كذلك في الأعمال والمؤتمرات والتبادل التقني والفني والتجاري، ومن خلال الاتفاقات المتبادلة".

في المقابل، شدّد القصّار على "ضرورة تشكيل الحكومة لأنها خطوة أساسية تطمئن المستثمر وتشجع العالم العربي على القدوم إلى لبنان".

الرئيس ميشال سليمان متوسطاً وفد المؤتمر الـ 12 لرجال الأعمال والمستثمرين العرب



الرئيس سليمان مستمعاً إلى القصّار، ويبدو من اليمين: محمد عبد الفتاح المصري، سعيد خوري وصلاح الشامسي

الرئيس سليمان مصافحاً أبو زكي

السنيورة:
رهاننا على الاستقرار والأمن

أقام رئيس الوزراء فؤاد السنيورة مأدبة عشاء في السراي الكبير على شرف المشاركين في المؤتمر، وألقى كلمة عرض فيها للتطوّرات الاقتصادية التي شهدها لبنان بفضل سياسة الحكومة المرتكزة على "الاستمرار في سياسة الإصلاح الاقتصادي والاجتماعي، وكذلك الاستمرار في تعزيز النمو المستدام والتنمية الاقتصادية والإنتاجية. فضلاً عن ذلك العمل على تعزيز دور القطاع الخاص في الشأن الاقتصادي وترشيق دور الدولة فيه، إلى جانب اعتماد سياسة مالية مسؤولة وحكيمة تكون قائمة على العمل والسير قدماً في خفض العجز في الموازنة والخزينة، وعلى تخفيض نسبة الدّين العامّ قياساً بالناتج المحلي، وتعزيز الاستقرار النقدي والنمو والعمل الجدي على تعزيز الاستقرار الاقتصادي والمعيشي والاجتماعي وذلك ضمن القُدُرات المتاحة أمام لبنان ولاسيما في ضوء التحديات الجسام التي تتسبب بها موجةُ التضخم العالمية".

وتطرق السنيورة إلى الشأن العربي معتبراً أن التعاون الاقتصادي بين الدول العربية، إن على صعيد الاستثمارات البينية المتبادلة أو على صعيد التجارة البينية، يحتاج إلى عمل دؤوب كي يصل إلى المستوى الذي نطمح إليه". ولفت إلى "أن طاقةَ تطور التبادل التجاري والاستثمار البيني بين الدول العربية أكبرُ بكثير مما هي عليه اليوم ولكنْ لتحقيقِها يجب تنفيذ العديد من الإصلاحات، مثل: تطوير نظام النقل بين مختلف الدول العربية وإزالة العوائق في ما بينها، وعدم ربط العلاقات الاقتصادية بتقلبات العلاقات السياسية، واستغلالُ الطّفرة الماليّة في الدول العربية في هذه الفترة لخلق صناديق استثمار تشجع على الاستثمار في البلدان العربية، وتشجيع مشاركة أكبر للقطاع الخاص، ودعمُ الأطر المؤسساتية ما فوق الوطنية للعمل الاقتصادي العربي المشترك".


الوزير د. جهاد أزعور متوسطاً من اليمين: رؤوف أبو زكي ورفيق خوري؛ ويساراً: سعيد خوري ويوسف كنعان


في السراي، ويبدو من اليمين: أبو زكي، محمد لمع، رندة بدير، عدنان القصّار، سركيس نعوم، قوات نورغو جاييف، وليد علم الدين، الوزير سامي حداد ونديم عاصي


من اليمين: خليل رضي، د. عصام فخرو، إبراهيم زينل، صائب نحاس، عدنان القصّار، حمد الكواري وغازي قريطم


الرئيس السنيورة ود. راتب الشلاح

اللجان التحضيرية اختتمت أعمالها في مقر جامعة الدول العربية في القاهرة

المنتدى العربي الأول لحماية المستهلك من الغش التجاري والتقليد

اختتمت في مقر الأمانة العامة لجامعة الدول العربية في القاهرة، أعمال الاجتماعات التحضيرية للمنتدى العربي الأول لحماية المستهلك من الغش التجاري والتقليد الذي تنظمه جامعة الدول العربية والغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة، بالتعاون مع شركة حماية العالمية، والذي سيعقد في فندق هيلتون في مدينة جدّه - المملكة العربية السعودية في الفترة الممتدة ما بين 19-21 أكتوبر 2008، برعاية الأمير خالد الفيصل، أمير منطقة مكة المكرمة.



استضافت جامعة الدول العربية ورش العمل واللجان التحضيرية للقطاعات المعنية بالمنتدى، حيث حضر هذه الاجتماعات مندوبون عن قطاعات الجمارك والمواصفات والمقاييس والتجارة والصناعة والثقافة والإعلام والعدل في الدول العربية. وتضمنت النقاشات، التي استمرت لمدة ثلاثة أيام في مقر الجامعة في القاهرة، محاور عدة:

في قطاع المواصفات والمقاييس، تمت مناقشة تباين اللوائح الفنية والمواصفات القياسية العربية وسبل توحيدها، مع ضرورة تفعيل الاعتراف المتبادل بإجراءات تقويم المطابقة بين الدول العربية والدعوة إلى مشاركة الجهات ذات العلاقة في وضع وتطوير المواصفات، وبحث أوجه التعاون بين الجهات الرقابية وهيئات المواصفات الوطنية والإقليمية، والتشديد على أهمية تبادل المعلومات حول قرارات سحب المنتجات والسلع المغشوشة من الأسواق، والسعي الى توفير منظومة متكاملة للبنية التحتية للجودة، والعمل على إعداد برامج التوعية والتدريب وتفعيل دور القطاع الخاص في هذا الشأن، والتأكيد على أهمية المراكز البحثية في تطوير المواصفات؛ كما استعرضت اللجان ضرورة تبادل المعلومات بين الجهات الرقابية وأصحاب العلامات التجارية، وتفعيل قوانين الملكية الفكرية والعلامات التجارية ودراسة آثارها في حماية المستهلك.

وفي ما يخص قطاع التجارة والصناعة، ركزت اللجان على أهمية تفعيل نُظم حماية الملكية الفكرية ومكافحة الغش التجاري، والعمل على توحيد مدلول المصطلحات ذات الصلة، وتطوير ودعم الدور الرقابي على السلع المغشوشة والمقلّدة، وبحث سُبل التنسيق والتعاون بين الأجهزة الحكومية المعنية والقطاع الخاص لمكافحة ظاهرة الغش التجاري والتقليد، والعمل على تأهيل وتدريب الكوادر البشرية الرقابية، وإيجاد آليات للتبادل المعلوماتي والاتصالاتي، وتعزيز دور مؤسسات المجتمع المدني والإعلام للتوعية في مجال حماية المستهلك ومناقشة إجراءات التقاضي في قضايا الغش التجاري والتقليد وأهمية سرعة البت فيها.

وحول قطاع الجمارك، دار الحديث حول ضرورة تطوير نُظم المعلومات الجمركية وتبادل الاتصالات المعلوماتية، بحيث تشمل مستويات عدة، على أن يكون المستوى الأول بين القطاعات الحكومية؛ والمستوى الثاني بين القطاعات الحكومية والقطاع الخاص. كما ناقشت اللجنة أهمية تفعيل وتحديث قوانين ونُظم الحماية من السلع المغشوشة والمقلّدة، مع مراعاة ضرورة اختبار السلع في المنافذ الجمركية أو الجهات المعتمدة، وتبادل الخبرات وعقد الدورات التدريبية التأهيلية، والبرامج الإعلامية والتوعوية، مع تركيز اللجنة على توحيد المفاهيم والمصطلحات ذات العلاقة بالسلع المغشوشة والمقلّدة. واختتمت اللجان مناقشاتها حول بحث الدول العربية لتفعيل التبادل المعلوماتي.

وبالنسبة إلى قطاع العدل، نوّهت اللجان بأهمية وجود محاكم تجارية متخصصة في قضايا الغش التجاري والتقليد والقرصنة، والبحث حول مدى تطبيق العقوبات الرادعة، بالإضافة إلى تأهيل الكوادر البشرية اللازمة ومناقشة متطلبات الدعم الفني ومدى توفّره من قبل المنظمات والهيئات المعنية.

وفي قطاع الإعلام والثقافة، تطرقت اللجان إلى أهمية الاستفادة من الوسائل الإعلامية المختلفة في إيضاح الأحكام والتشريعات الخاصة بمكافحة الغش التجاري والتقليد المعنية بحماية المستهلك والعمل على استخدام مختلف القنوات المناسبة التي تحقق أهداف الحملة الإعلامية للمنتدى.

وشارك في هذه الاجتماعات ممثلون عن الدول الأعضاء في جامعة الدول العربية والقطاعات الحكومية والقطاع الخاص والهيئات والمنظمات المعنية بالقضية، بالإضافة إلى الجهات المنظمة: جامعة الدول العربية، والغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة، وشركة حماية العالمية. ■

10 ملايين نزيل فندقي العام 2010

ستراتيجية جديدة لتسويق دبي سياحياً



خالد أحمد بن سليّم

دبي - زينة أبوزكي

استقبلت فنادق دبي، بحسب إحصائيات دائرة السياحة والتسويق التجاري، نحو 7 ملايين نزيل العام الماضي، بنسبة زيادة 8 في المئة عن العام 2006. وتساهم السياحة في دبي بـ 31 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي. وهذه النسبة قابلة للارتفاع، مع توقع أن يصل عدد نزلاء الفنادق في دبي إلى نحو 10 ملايين بحلول العام 2010.

ويشدد مدير عام دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي **خالد أحمد بن سليّم** في لقاء مع "الاقتصاد والأعمال"، على أن الستراتيجية التي تتبعها الدائرة تهدف الى ترسيخ الإمارة على خريطة المدن السياحية في العالم.

ويقول:" إن دائرة السياحة والتسويق التجاري تعتمد، في سياق عملها ستراتيجية تسويقية واضحة تستهدف استقطاب السياح من كافة أنحاء العالم الذين يرون في الإمارة إحدى أفضل الوجهات السياحية، ليس فقط في منطقة الشرق الأوسط، بل أيضاً على الصعيد العالمي". ويضيف: "نعمل على تطبيق هذه الستراتيجية من خلال الترويج لدبي وتسويقها في الوجهات العالمية، حيث لدى الدائرة حالياً 15 مكتباً تسويقياً تغطي القارات الست. وكذلك، عبر المعارض الخارجية والأدوات التعريفية من مطبوعات ومنشورات تصدرها الدائرة، والتي تلقى استقطاب أعداد كبيرة من السياح، ما يدل على أن دبي في الطريق الصحيح للتسويق والترويج للإمارة".

ويشير **بن سليم** إلى أن الستراتيجية نصت أيضاً على "فتح 3 مكاتب في الصين، حيث الفرص كبيرة، من أجل دعم الشراكة مع الصين خصوصاً بعد الاتفاقية الموقعة بين دولة الإمارات العربية المتحدة والصين. وكذلك الأمر بالنسبة للبرازيل، حيث أصبح هناك رحلة مباشرة من دبي إلى البرازيل، ما يشجع على تسويق دبي".

ويؤكد **بن سليم** "أنه سيتم من خلال الستراتيجية الجديدة تغيير كامل في تركيبة الدائرة نفسها. وبالنسبة للتسويق، فسنعتمد لكل سوق طريقة خاصة بها، فما يتم تسويقه في ألمانيا، على سبيل المثال، غير ما هو مخصص لبريطانيا. فكل بلد يفضل منتجاً سياحياً مختلفاً عن الآخر. وكذلك، نعمل على تطوير المنتجات السياحية في دبي، حيث يتم التركيز على أربعة أنماط سياحية أساسية، وهي: السياحة الترفيهية، سياحة الأعمال، السياحة الرياضية، والسياحة الصحية. ما يمكننا أن نبرز دبي كوجهة سياحية لهذه الأنماط الأربعة، فضلاً عن أنماط أخرى كالسياحة الصحراوية".

ويضيف: "لدينا منتج كبير نعمل على ترويجه وتمييزه، وهو المشاريع الكبيرة التي تشهدها الإمارة، كـ"دبي لاند" ومشروع بوادي، وهي من المشاريع السياحية المتكاملة التي من المتوقع الانتهاء منها مع حلول العام 2016".

وعن الأسواق الأهم بالنسبة لدبي، يقول **بن سليم**: "كل الأسواق مهمة، لكن بالنسبة لأعداد السياح، تأتي السوق البريطانية أولاً، ثم السعودية فدول الخليج الأخرى".

وعن التحديات التي تواجه السياحة في دبي، يقول **بن سليم**: "حسب الستراتيجية، نستهدف 15 مليون نزيل العام 2015، وهو ما يتطلب زيادة في عدد الغرف، والعمل جارٍ على تحقيق ذلك، إذ تبلغ الاستثمارات السياحية في دبي 458 مليار درهم، في حين تبلغ في الإمارات كلها 858 ملياراً، بين ما هو قيد الإنشاء والمتوقع افتتاحه، عدا عما هو غير معلن".

■■

التركيز على 4 أنماط سياحية: الترفيهية، الأعمال، الرياضية والصحية

■■

ويضيف **بن سليم**: "من المتوقع أن ترتفع أعداد الفنادق والشقق الفندقية في دبي، من 452 في العام 2007، إلى 488 بحلول العام 2010. كما ستزيد أعداد الغرف الفندقية من نحو 51 ألف غرفة في العام الماضي إلى 64 ألفاً مع نهاية العقد، وإلى 124 ألفاً العام 2015. وكذلك هناك معوقات تتعلق بالنقص في خطوط الطيران من بعض الوجهات، لا سيما تلك التي لا تعتمد سياسة الأجواء المفتوحة، ولكن العمل والتركيز كبيرين لتخطي هذه المعوقات".

وعن النقص في الموارد البشرية، يوضح **بن سليم**: "لا مشكلة حقيقية في ذلك، ففي الإمارات يعيش أكثر من 220 جنسية من حول العالم، ومعظمهم من ذوي الكفاءات، يعيشون ويعملون في إمارة تتميز بمعايير أمنية عالية وباحترام لجميع الأفراد، ما يخلق قوة عاملة كبيرة، فضلاً عن أن دبي إمارة مفتوحة وتأشيراتها غير معقدة ونسب النمو تشير إلى المزيد من السياح، والعائق الوحيد الآن القدرة الاستيعابية للفنادق وخطوط الطيران التي يُعمل على حلها".

ويشار إلى أن الدائرة تعتمد الفنادق كمرجعية في إحصاء السياح، ولا تحصي الذين يأتون لزيارة أقارب أو أصدقاء، وأعدادهم كبيرة، إذ يشكل غير المواطنين في دبي نحو 80 في المئة من إجمالي عدد السكان. ■

الكويت: صدارة خليجية في "بزنس" اليخوت والقوارب

الكويت–عاصم البعيني

تحتلّ الكويت موقع الصدارة بين دول الخليج في "البزنس" البحري، فعدد القوارب المسجلة فيها يزيد على 30 ألفاً. وهذا الواقع له ما يبرره، فالكويت كانت منذ القدم الدولة الخليجية الأولى في مجال التجارة البحرية، وهو ما جعل العائلات تتوارث تملّك القوارب من جيل إلى جيل. ومما يساهم في نمو حجم الأعمال أنّ التشريعات تتيح للمقيم امتلاك مركب بحري في الكويت خلافاً لدول خليجية أخرى. ويرى القيّمون على هذه الصناعة أن حجمها مرشح للتضاعف إذا ما واكبت الحكومة فورة العقار التي تشهدها دول الخليج، وبعضها يقع على مقربة من البحر، ما يشجع على امتلاك اليخوت والقوارب. ويطالب هؤلاء الجهات المختصة بالمزيد من الحوافز، بينها توفير "القسائم" لبناء مصانع جديدة، وتخصيص أراض بحرية جديدة لإقامة المراسي. في هذا التحقيق محاولة لإلقاء الضوء على واقع هذه الصناعة، من خلال تجربة بعض الشركات القيادية العاملة فيها.

على الرغم من محدودية الفرص الاستثمارية في الكويت، مقارنة بالأسواق الخليجية الأخرى التي شهدت تطوير مشاريع عقارية عملاقة، بعضها يقع على شواطئ بحرية أدى إلى رفع الطلب على القوارب الفارهة وزيادة نمو الصناعة البحرية، حافظت الكويت على موقع الصدارة في ما يتعلق بهذه الصناعة. وتوقع تقرير صدر مؤخراً أن تحقق الكويت في هذا المجال نمواً هذا العام يقدّر بـ 30 في المئة. وسجّل معرض اليخوت الذي أقيم مؤخراً في الكويت مبيعات تراوحت قيمتها ما بين 40 إلى 50 مليون دولار.

هذا النموّ الذي شهده القطاع البحري في الكويت كان موضع اهتمام شركات الاستثمار، كما تلقفت شركات التمويل فرص ارتفاع الطلب على شراء القوارب واليخوت، فأقدمت على طرح برامج وأدوات متخصصة للتمويل. وعلى صعيد شركات الاستثمار، سجّل قبل أعوام إقدام شركتي "دار الاستثمار" و"أديم للاستثمار" بالاستحواذ على حصة مؤثرة في شركة "غلف كرافت" لصناعة اليخوت والقوارب، بهدف تطوير نشاطها ورفع طاقتها الإنتاجية تلبية لارتفاع معدلات الطلب. بدورها ساهمت شركة "الصفاة للاستثمار" في رأس مال مصنع لليخوت والقوارب البحرية في البحرين.

وسط هذا الواقع، كيف تنظر الشركات العاملة في الصناعة البحرية الكويتية إلى القطاع؟ وما هي اقتراحاتها لتطويره؟

"الشايع مارين"

تأسست "الشايع مارين" في العام 2003، وبدأت عملها في استيراد القوارب من أوروبا وأميركا، وهي تمتلك حالياً 6 وكالات لشركات أجنبية تعمل في صناعة اليخوت والقوارب. ويقول مدير عام الشركة **بدر الشايع** أنّ تأسيسها جاء نتيجة ارتفاع الطلب على شراء القوارب واليخوت في السوق الكويتية، وهو يتوقع أن يرتفع الطلب أكثر في حال أزيلت العوائق التي تعترض هذه الصناعة. ويشير إلى أن العائق الأبرز هو عدم توفّر العدد الكافي من المراسي. فالطلب على المراسي، كما يقول، بات أكبر منه على القوارب. ويعلّق **الشايع** آمالاً على بعض المشاريع لتوفير مراس جديدة للقوارب واليخوت، ومنها مشروع لآلئ الخيران، كما يرى ضرورة طرح المزيد من المشاريع المماثلة.

وإلى عملها في الكويت، وسّعت "الشايع مارين" نشاطها باتجاه أسواق خليجية أخرى، فأسست شركة تابعة لها في قطر، كما تسعى بالتعاون مع الشركات الأخرى العاملة في الكويت لرفع مستوى هذه الصناعة، إذ عمدت إلى دعم معرض اليخوت الذي أقيم مؤخراً في الكويت، كما بادرت إلى تأسيس جمعية تضم تحت مظلتها الشركات العاملة في القطاع، لتوحيد الجهود،





بدر الشايع



ثنيان الغانم

يوسف القطامي

والتعاطي مع الجهات الحكومية المختصة لرفع مستوى هذه الصناعة.

"الغانم مارين"

انطلقت "الغانم مارين" للمعدات والأجهزة والمكائن البحرية، من امتلاكها لوكالتين عالميتين، هما جونسون (Johnson) وإفينرود (EVINRUDE)، وهي باتت حالياً لاعباً مهماً في الكويت في قطاع المعدات البحرية، كما يقول رئيس الشركة **ثنيان الغانم**. تمتلك الشركة أكثر من 14 وكالة متنوعة، بينها شركات لتصنيع اليخوت، قطع الغيار، المعدات البحرية والمحرّكات وغيرها. فالشركة مهتمة بتوفير الخدمات المتكاملة للزبائن، عبر استقطابها لعدد من الكفاءات المتخصصة، تعمل في مركز أنشأته لخدمة العملاء.

ويرى **الغانم** أنّ الصناعة البحرية في الكويت "تشهد نمواً مستمراً. ومن العوامل التي ساهمت في هذا النمو، القوانين التي أتاحت للمقيمين في الكويت فرصة تملّك قوارب ويخوت وتسجيلها لدى السلطات المختصة، وهي ميزة لا تتوافر في دول خليجية أخرى. ومن عوامل النمو أيضاً توافر البنية التحتية الملائمة، كالمطاعم المطلة على البحر، وجود أكبر محطات لتزويد القوارب واليخوت بالوقود، وجود ما لا يقل عن 40 مسنة (Sleep Way) مخصصة لإنزال القوارب، إضافة إلى توفير رقابة من خفر السواحل".

وبحسب **الغانم**، فإنّ صناعة وتجارة اليخوت مؤهلة لمضاعفة نموها في حال أزيلت بعض المعوقات، ودليله على ذلك أنّ أكثر من 70 في المئة من مبيعات معرض اليخوت الذي أقيم في دبي قبل أشهر ذهبت إلى عملاء من الكويت. ويشكو **الغانم** من عدم توافر الأراضي المخصصة لهذه الصناعة، ومن الإجراءات الإدارية الروتينية. ويقول أن شركته "تقدمت بطلب لرخصة مصنع، إلا أنها لم تلق جواباً حتى تاريخه". ويرى أن هذه العوائق دفعت بشركات كثيرة للتوجه إلى العمل في دول خليجية أخرى، كالإمارات مثلاً، حيث التسهيلات أكبر.

"يونايتد مارين"

تأسست شركة "يونايتد مارين" قبل نحو عامين، كإحدى الشركات التابعة لمجموعة القطامي العالمية. وتركّز الشركة نشاطها على الأعمال اللوجيستية البحرية، وتقديم الحلول الخاصة بأعمال المراسي والخرسانة القابلة للطفو، والمحطات العائمة، وتمتد إلى الجزر الاصطناعية، كالشاليهات والمقاهي والمطاعم، في البحر. كما تملك الشركة وكالات لشركات تصنّع القوارب واليخوت، أبرزها شركة تركية وأخرى قطرية.

ويرى المدير التنفيذي في "يونايتد مارين" **يوسف القطامي** أنّ الدافع لتأسيس الشركة كان ارتفاع الطلب على المراسي في الكويت ومنطقة الخليج، وبالتالي ارتفاع أسعارها. فقيمة المرسى الواحد في الكويت ارتفعت إلى نحو 170 ألف دينار كويتي.

■■

الكويت الأولى خليجياً في امتلاك القوارب واليخوت

■■

الطلب على المراسي إلى ارتفاع، والمعوقات عدم توافر "القسائم" والإجراءات المعقدة

■■

ويوضح **القطامي** أنه على الرغم من ارتفاع عدد اليخوت المسجلة في الكويت، ما زالت هذه الصناعة تفتقر إلى العدد الكافي من المراسي. ولمواجهة هذا النقص، يشير إلى أن شركة المشروعات السياحية تتجه إلى توسعة المراسي القائمة، وطرح مشاريع لتطوير مراس جديدة، كما أن مشاريع القطاع الخاص بدأت تأخذ في الاعتبار ضرورة توفير مراس في مشاريعها الواقعة على البحر، كمشروع الخيران.

ويرى **القطامي** أنّ بزنس اليخوت في منطقة الخليج دخل مرحلة جديدة مع بدء طرح مشاريع عملاقة تقع على البحر، كمشروع نخيل، ومشروع جزر العالم، ومشروع اللؤلؤة في قطر، الذي يوفّر وحده أكثر من 800 مرسى. ويقول أنّ "يونايتد مارين" واكبت هذا النمو من خلال توسّعها نحو السعودية، وسلطنة عُمان ومصر. ويقدّر نسبة النمو في الطلب على المراسي في الخليج بأكثر من 35 في المئة.

ولا تختلف نظرة **القطامي** عن نظرة الآخرين لجهة العقبات التي تحول دون تطوير الصناعة البحرية في الكويت، وفي مقدمها عدم توافر "القسائم" لإنشاء مراس جديدة، والإجراءات الإدارية، إلا أنه يبدي تفاؤلاً بالمبادرة التي أطلقها أمير الكويت الشيخ **صباح الأحمد الصباح** لتسهيل الإجراءات وتوفير مراس إضافية. ويتوقّع أن تترجم شركة المشروعات السياحية هذه المبادرة على أرض الواقع. ■



سيريلانكا: جزيرة الأحلام

كولومبو – حسيب أبو ضرغم

هي جزيرة سيلان، كما أسماها العرب. بتنوعها وجمالها تجمع ما بين الغرابة والخيال. ويعود إسم سيريلانكا بالأصل إلى مصطلح "سيريندبب" الذي يعني فن وموهبة اكتشاف الأشياء السارة والسعيدة. ولعل أبرز وصف أُطلق على الجزيرة جاء على لسان المستكشف "ماكوبولو" في العصور الوسطى وهو "أجمل أرض في العالم". سيريلانكا هي مقصد سياحي ينتظر من يكتشفه، حيث تشير الإحصاءات إلى أن الجزيرة تحتل المرتبة العاشرة ضمن الوجهات التي تثير اهتمام السياح.

تمتاز جزيرة سيريلانكا بشواطئ النخيل والغابات المدارية والمرتفعات المغطاة بنباتات الشاي، إلى السهول والهضاب الغنية بالنباتات المتنوعة، والأنهار والبحيرات والشلالات الشاهقة، وتضم غاباتها جميع أنواع الطيور وتسرح فيها أنواع متعددة من الحيوانات البرية.

وعلى الرغم من مساحتها الصغيرة، وهبت الطبيعة "سيريلانكا" تنوعاً حياتياً ومناخياً فريداً، خصوصاً أن الجزيرة تمتاز بـ1600 كلم من الشواطئ الاستوائية الجميلة. والواقع أن نظام تساقط الأمطار الذي تنعم به الجزيرة يجعل نصف شواطئها بمنأى عن تساقط الأمطار على مدار العام.

فمن "بيكال" و"نيكامو" في الغرب والجنوب الغربي، إلى "بينتوتا" و"اهانجالا" في الجنوب، يمتزج سحر الطبيعة والرمال الذهبية والشمس الساطعة الاستوائية بتكسر الموج وعجائب المرجان المسكونة بأنواع الأسماك الاستوائية، حيث تنتشر المنتجعات الشاطئية التي توفر الراحة والاستجمام وخدمات الرياضة البحرية، من التزلج على الماء، إلى الغطس والإبحار في القوارب، وركوب الدراجات المائية والصيد وغيرها.

جمال المناظر الطبيعية في "سيريلانكا" لا ينتهي عند شواطئها، بل يمتد إلى جبالها وسهولها حيث ترتفع الأراضي الاستوائية لتصل إلى 6 آلاف قدم عن سطح البحر، مروراً بالمنخفضات والسلاسل الجبلية الوعرة والضبابية المغطاة بغابات الغيوم أو بمزارع الشاي. شلالات مندفعة بغزارة وسهول شاسعة تذروها الرياح العليلة، جروف حادة شاهقة وقمم يغطيها الضباب، وتصدعات جبلية مثيرة مثل "نهاية العالم" و"هابينال" و"ايلا" وشلالات "ديالوما" المروية، التي تعتبر سادس أعلى شلالات في العالم بارتفاع 170 متراً.

كما تُعد المناطق الداخلية الجبلية، مثل "كاندي" و"نورا ايليا" التي يصل ارتفاعها إلى 2000 متر، من أجمل المناطق الطبيعية، حيث تنتشر الحدائق البنائية الملكية في "بيرادانيا" وضواحي مدينة "كاندي" بمساحة 57 هكتاراً. وتتميّز هذه المناطق بثروتها المتنوعة مثل زهور الأوركيد الفاتنة والنباتات والأعشاب الطبيعية والبهارات وأشجار النخيل. والملفت أنها تضم أيضاً 175 نوعاً من الأوركيد البلدي و242 نوعاً من الفراشات، و441 نوعاً من الطيور.

كما تمتاز بأجود أنواع التوابل العطرة مثل القرفة والكوف وحب الهال والبهارات والفانيلا وجوز الطيب والفلفل الأسود وغيرها الكثير. كذلك تتميز بأنواع متعددة من الفواكه الاستوائية، المانغا، الموز باللونين الأصفر والأحمر، والأناناس والبابايا ورامبوتان والمانغوستين وغيرها، بالإضافة إلى أكثر من 500 نوع من الأعشاب الطبيعية.

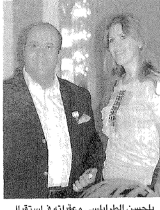
جزيرة العلاج

تشتهر سيريلانكا بأساليب العلاج الطبيعي المتعددة، ما يخولها أن تتحول إلى مركز للسياحة العلاجية. ولعل من أشهر طرق العلاج فيها، طريقة أيورفيدا "Ayurveda" والتي تعني المعرفة والحياة. ويُعد هذا العلاج من الأقدم في العالم، تعود جذوره إلى ثلاثة آلاف سنة. ويكمن أساس هذا العلاج في إعادة التوازن إلى عناصر الطاقة الخمسة التي يتركب منها الجسم وهي: هواء وفضاء خارجي (Vatha)، النار والماء (Pitha)، والأرض والماء (Kappha). ويعتقد أصحاب هذه الطريقة أن الأمراض تنشأ عند حصول عدم توازن طاقات الجسم. ويشمل العلاج المتكامل وفقاً لهذه الطريقة التدليك والاستحمام بالأعشاب الطبيعية والعلاج بالزيوت الطبيعية وإتباع برنامج غذائي صحي بالإضافة إلى التأمل وممارسة رياضة اليوغا وسماع الموسيقى. كما تستعمل طريقة "أيورفيدا" لعلاج الإنسان من الضغوط النفسية، كما تساعد على تقوية جهاز المناعة لديه.

وإلى جانب طرق العلاج الطبيعي، فإن سيريلانكا هي موطن الشاي السيلاني والذي يُعرف أيضاً بمنافعه العلاجية. وتغطي مزارع الشاي 20 الف هكتار من المرتفعات الجبلية والتي يتراوح ارتفاعها ما بين 500 و2000 متر. وقد توسعت رقعة زراعة الشاي لتغطي الهضاب الشرقية من سهول "هورتون" قرب بلدة "هايوتال". وتوسّعت أيضاً إلى منطقة "داباتني" حيث أسس المكتشف الانكليزي الشهير **سير توماس ليبتون** مزرعته التي تحولت إلى محطة يقصدها السياح للتمتع بمشاهدة المناظر الطبيعية. ■

افتتاح فندق كارطقو البلاس بعد التجديد

بلحسن طرابلسي وعدد من الضيوف في إحدى قاعات الفندق



بلحسن الطرابلسي وعقيلته في استقبال المدعوين

برهان السنوسي (إلى اليسار) يرافق الضيوف

أنجز فندق كارطقو البلاس في تونس عملية تجديد وتأهيل كاملة لجميع أقسامه ومرافقه وبنيته التحتية. وبالمناسبة، دعا رئيس مجموعة كارطقو **بلحسن الطرابلسي** ومدير عام الفندق **برهان السنوسي** إلى حفل استقبال حضره عدد كبير من رجال السياسة والمجتمع والاقتصاد ووكالات السياحة والسفر ووسائل الإعلام، الذين تجولوا في القاعات والأقسام الجديدة وتعرفوا على خدمات الفندق الجديدة ومطاعمه المتنوعة، وسط أجواء فنية وترفيهية.

وكانت مجموعة كارطقو اشترت الفندق من الشركة المالكة التي كانت تضم مستثمرين سعوديين وكويتيين وتونسيين، وأجرت عملية تأهيل سريعة وأضافت قاعة جديدة للحفلات والمؤتمرات، ما ساعدها على افتتاح مؤقت لاستضافة ملتقى تونس الاقتصادي الذي نظمته مجموعة "الاقتصاد والأعمال" في نوفمبر من العام الماضي.

إلا أن مجموعة كارطقو عادت وباشرت برنامج تطوير جديد منذ العام الماضي، تضمن إعادة تجديد جميع الغرف والأجنحة وافتتاح مطعم لبناني وآخر ايطالي، وتأهيل الخدمات الأساسية من إمدادات الماء والكهرباء والمصاعد والاتصالات والترفيه، واعتمدت مبدأ الانترنت للجميع وفي كل أنحاء الفندق.

ويجري العمل حالياً على إعادة تأهيل السوق التجارية الكائنة في القسم السكني خارج الفندق، حيث سيتم افتتاح محلات ومطاعم ومراكز تسلية. وأتت البداية مع مطعم شهير في تونس العاصمة والحمامات، الذي افتتح مؤخراً وسط مجمع البلاس.

دائرة السياحة في دبي و"تماني للفنادق" تستضيفان وكلاء سفر من الشرق الأوسط



وكلاء السياحة والسفر مع مديري "تماني" ودائرة السياحة في دبي

استضاف "تماني فندق المارينا" نحو 400 وكيل سفر وسياحة قدموا من مختلف دول الخليج والشرق الأوسط.

نظمت الرحلة دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي، بالتعاون مع "تماني للفنادق والمنتجعات" وشركاء آخرين، بهدف تعريف وكلاء السياحة والسفر المقيمين في دول الخليج والشرق الأوسط على المرافق والخدمات التي توفرها فنادق دبي.

وعبّر المدير العام لـ"تماني فندق المارينا" **معين سرحان** عن سروره بالتعاون مع دائرة السياحة والتسويق التجاري، الذي سيساعد على رفع ثقافة السوق وتعريف السيّاح بالمعنى الحقيقي للضيافة العربية والإماراتية.

"ماريوت": 18 فندقاً جديداً في الصين حتى العام 2012

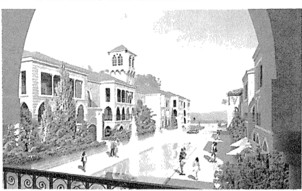
أعلنت "ماريوت العالمية" عن زيادة عدد فنادقها في الصين، بمعدل 18 فندقاً حتى العام 2012. وقد تم الإعلان عن 9 منها، وافتتح واحد في نينغبو، بعقد موقع مع شركة هايتشينغ للتطوير الاستثماري.

وعند اكتمال افتتاح الفنادق الـ 18، سيصل عدد فنادق المجموعة في الصين إلى 59 فندقاً، تتيح نحو 22,5 ألف غرفة، عبر ست علامات هي: "جي دبليو ماريوت" للفئة الفاخرة، و"ماريوت ورينيسانس" للفئة المميزة، و"كورتيارد" من ماريوت للفئة المتوسطة العالية، وشقق ماريوت الفندقية للفئة الفاخرة للإقامة طويلة المدة، علماً أن كل المنشآت تدار وفق عقود طويلة الأمد.

وقال الرئيس والمدير التنفيذي للإقامة العالمية في "ماريوت العالمية" **اد فولر**: "نحن سعداء جداً بالنمو المستمر في قائمة منشآتنا، وخلال 11 سنة فقط، تمكنا من تعزيز نمونا في الصين في مراكز بارزة، ونتوسّع أيضاً في أسواق ومناطق ثانوية في البلاد. وبفضل تنوع علاماتنا، نتيح لعملائنا خيارات إقامة متنوعة من حيث تجربة الإقامة في الفندق والسعر".

وستضيف فنادق ماريوت العالمية التي ستفتتح في المستقبل وهي حالياً قيد التطوير أو الإنشاء أكثر من 130 ألف غرفة، 55 ألفاً منها قيد الإنشاء، علماً بأن أكثر من 60 في المئة من الغرف تقع خارج أميركا الشمالية.





مشروع "كمبينسكي ريزيدنسز تلال العبادية"

اطلاق المرحلة الثانية من مشروع تلال العبادية في لبنان

أعلنت ايفا للفنادق والمنتجعات وشركة عقارات الكويت، عن إطلاق مشروع الشقق ذات الخدمة المتكاملة "كمبينسكي ريزيدنسز تلال العبادية"، وفق نظام التملك الحر. ويقع المشروع في منتجع تلال العبادية في لبنان، وهي منطقة جبلية مطلة على بيروت والبحر الأبيض المتوسط. وقال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة "ايفا للفنادق والمنتجعات" **طلال جاسم البحر**: "بعد انتهاء الأحداث الأخيرة في لبنان، قمنا بإطلاق المرحلة الثانية من مشروع "كمبينسكي ريزيدنسز تلال العبادية". وتمّ طرح المرحلة الأولى بالكامل، ونحن الآن في صدد الانتهاء من أعمال البناء، وسوف نسلم لعملائنا منازلهم في الوقت القريب".

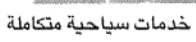
وتشمل المرحلة الثانية من المشروع 4 أبراج، يتألف كل منها من 4 طوابق، وتضم شقق "بنتهاوس" الفاخرة، وشققاً ذات غرفة نوم واحدة وغرفتين وثلاث غرف. كما يشمل المشروع كافة المرافق والخدمات التي توفرها الفنادق العالمية ذات الخمس نجوم مع توفير خيار التأثيث. وستتولى مجموعة فنادق كمبينسكي إدارة المشروع الذي سيضمّ عدداً من المطاعم والمقاهي الراقية.

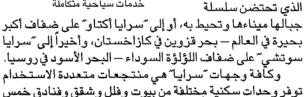
وقال نائب الرئيس لمبيعات منطقة الشرق الأوسط في "ايفا" **بياراس موريارتي**: "يضمّ المشروع شققاً عصرية فخمة تحمل علامة عالمية، مع خيار إيجار العقار. ويستفيد من هذا البرنامج الذين يعيشون في الخارج حيث يتيح لهم استخدام شققهم وقت ما شاؤوا، وأن يحققوا أيضاً مردوداً مُجزياً من إيجارها طوال فترة عدم إقامتهم فيها".

"سرايا": أسلوب خاص للسياحة والاستثمار

تختار "سرايا" مواقعها بعناية، وتتوخى الأماكن الطبيعية الخلابة والغنية، وتحولها إلى وجهات سياحية راقية، ذات مواصفات عالمية. وتقدم "سرايا" للمستثمرين والسيّاح، في عالمها الشاسع ممتد الأطراف، أكثر من خيار: اكتساب حق "مواطنة سرايا" بامتلاك "بيت الأحلام"، أو "ضيف سرايا" بزيارة أي من وجهاتها الراقية.

وتضع "سرايا" في خدمة السيّاح طائرات "سرايا للطيران" الخاصة الفخمة، التي تتيح الانتقال إلى أي وجهة في العالم، وإلى أي من وجهاتها: "سرايا العقبة" في الأردن على شواطئ البحر الأحمر، أو إلى شواطئ "سرايا البحر الميت" في الأردن أيضاً، أو إلى "جزر سرايا" على ضفاف الخليج العربي في إمارة رأس الخيمة في الأمارات العربية المتحدة، أو إلى "سرايا بندر جصة" على رمال شواطئ خليج عمان الذي تحتضن سلسلة جبالها ميناءها وتحيط به، أو إلى "سرايا أكتاو" على ضفاف أكبر بحيرة في العالم – بحر قزوين في كازاخستان، وأخيراً إلى "سرايا سوتشي" على ضفاف اللؤلؤة السوداء – البحر الأسود في روسيا.





خدمات سياحية متكاملة

وكافة وجهات "سرايا" هي منتجعات متعددة الاستخدام توفر وحدات سكنية مختلفة من بيوت وفلل وشقق وفنادق خمس نجوم، يقوم على تشغيلها أفضل العاملين في حقول الاختصاص مثل "جميرا"، "فنادق ومنتجعات ستاروود العالمية"، "بنيان القابضة"، إضافة إلى فنادق ومنتجعات وقصور تاج، وسلسلة فنادق ومنتجعات Nikki Beach.

وفي معرض زيادة قيمة استثمارات زبائنها، تقدم "سرايا ريلتي" خدمات نخبوية كوكيل عقاري عالمي، تهدف إلى زيادة عائدات العقارات من خلال حزم استثمارية مختلفة أعدت وفق متطلبات محددة لتحقيق أكبر قدر من رضى الزبائن.

فيرمونت تبيع فندقاً في سنغافورة

أتمّت شركة "فيرمونت رافلز" العالمية للفنادق صفقة بيع فندق "سويس أوتيل ميرتشانت كورت" في سنغافورة (476 غرفة)، بقيمة 573 مليون ريال سعودي.

"وهذه الصفقة تأتي في سياق توجه شركة "المملكة القابضة"، التي تمتلك 58 في المئة من "فيرمونت رافلز"، لتحقيق الارباح وتعزيز السيولة النقدية"، وذلك وفق ما أشار إليه العضو التنفيذي للاستثمارات الدولية في "المملكة القابضة" بي جي شقير.

وفي السياق نفسه، كانت "المملكة القابضة" أعلنت العام الماضي أنا أعادت تمويل فندق جورج الخامس فورسيزنز في باريس، بصافي إيرادات تقدر بـ285 مليون ريال، وفندق "فورسيزنز دي بيرج" في جنيف بقيمة 375 مليوناً، وبيع فندق "الفورسيزنز" في لندن بقيمة 550 مليون ريال سعودي، وبيع فندق "فيرمونت سويس أوتيل" في سدني بقيمة 281 مليون ريال. وفي مطلع العام الحالي، أتمت "المملكة القابضة" بيع فندق "مونتي كارلو غراند" في موناكو بإيرادات تقدر بـ150 مليون ريال.

يشار إلى أن شركة "المملكة كولوني" كانت أتمت صفقة قيمتها 5,5 مليارات دولار لشراء شركة "فيرمونت" للفنادق والمنتجعات ودمجها مع "رفالز".



أراضي العقارية: محافظ استثمارية متنوعة في العقار والفنادق وخدمات التخزين

أبوظبي - الاقتصاد والاعمال

تأسست شركة أراضي قبل نحو عام، متخذة من إمارة أبو ظبي مقراً لها، وضمت قائمة مساهميها (37 مساهماً) مجموعة من المستثمرين الخليجيين، أبرزهم من دولة قطر، جهاز قطر للاستثمار التابع للحكومة، جهاز التقاعد القطري، بنك قطر الوطني (QNB)، ومن الكويت، شركة الأمان للاستثمار، ومن السعودية، مستثمرون أفراداً، إضافة إلى حكومة البحرين، ايفولفنس كابيتال (Evolvence capital)، مجموعة شركات الفهيم، جمعية أبوظبي الوطنية. ويقول نائب رئيس مجلس الإدارة في شركة أراضي علي حمد لخريم "إن تنوع المساهمين وفّر للشركة انطلاقة قوية، وقد ركزت على خلق محافظ استثمارية متخصصة في أنماط معينة من النشاط العقاري أكثر من كونها مطوراً مباشراً للعقار".

التوجهات الاستثمارية لشركة أراضي العقارية انطلقت بطرح محفظتين استثماريتين، الأولى بنمط المتاجرة تركز على تداول الأصول العقارية في إمارة أبوظبي بشكل خاص مع إمكانية الاستثمار في دولة الإمارات العربية، وتتراوح قيمة هذه المحفظة ما بين 20 و30 مليون دينار كويتي، وقد طرحتها الشركة بالتعاون مع شركة الأمان للاستثمار الكويتية، بحصة 40 في المئة لكل منهما.

أما الثانية، فهي محفظة تطوير عقاري تركز على الاستثمار في إمارة أبوظبي، وتملك فيها الشركة نسبة 40 في المئة. والمرحلة الأولى من نشاط المحفظة بدأت بتطوير 4 قطع أرض في مشروع جزيرة الريم، سبق للشركة أن استحوذت عليها من شركة صروح العقارية. وأوضح لخريم أن المشروع يتضمن تطوير 4 أبراج، إثنان منها أبراج مكتبية، وإثنان أبراج سكنية، وتبلغ قيمة التطوير العقاري في هذا المشروع أكثر من مليار درهم إماراتي.

نحو شراكة ستراتيجية مع شركة أوروبية متخصصة في الخدمات اللوجيستية والتخزين

ويؤكد لخريم أن الشركة تسعى إلى تعزيز حضورها بدءاً من الربع الأول من العام الحالي، من خلال طرح المزيد من المحافظ العقارية في منطقة الخليج، وأبرزها محفظة خاصة بتطوير الفنادق من فئة 3 نجوم. وتبلغ القيمة المدفوعة لهذه المحفظة نحو 300 مليون دولار، في حين يصل حجم إجمالي الاستثمارات المتوقعة فيها إلى نحو مليار دولار. ويشير إلى أن اختيار فنادق 3 نجوم كفرص مستهدفة، جاء نتيجة النقص الذي تعانيه المنطقة في هذا القطاع، وكشف أن الشركة تعمل لتطوير نحو 25 فندقاً من هذه الفئة.

ويضيف لخريم: "كما تستعد الشركة لطرح محفظة متخصصة في مجال الخدمات اللوجيستية والتخزين في ظل ارتفاع الطلب على هذا النوع من الخدمات، نتيجة النمو الاقتصادي في المنطقة". وهذا التنوع في محافظ الشركة الاستثمارية يهدف، حسب نائب رئيس مجلس الإدارة، إلى تكريس نمط جديد من الاستثمار، لا يقوم على تطوير المشاريع العملاقة وفي سوق واحدة.



علي حمد لخريم

منظومة متكاملة

ومع انتهاء الشركة من تأسيس محافظها المتخصصة، ستتجه إلى تأسيس إدارات متخصصة في قطاعات محددة. ويقول لخريم "إن هذه الإدارات ستنشأ وفق هيكلية منفصلة، تضم كل منها كوادرها، وتتمتع بنوع من الاستقلالية تحت مظلة الشركة، على أن تقوم شركة أراضي بتوزيع أصولها على هذه الإدارات". وهذه الهيكلية، يضيف لخريم، ستمهد للدخول في شراكات ستراتيجية مع شركات عالمية متخصصة تتكامل مع نشاط كل إدارة من إدارات الشركة وتوفر لها الخبرة اللازمة. وبتنفيذ هذه الخطوات تكون شركة أراضي قد انتقلت إلى العمل بمفهوم المنظومة المتكاملة.

ويكشف لخريم أن الشركة دخلت مرحلة المفاوضات النهائية لإطلاق شراكة ستراتيجية مع إحدى الشركات الأوروبية المتخصصة في مجال الخدمات اللوجيستية وأعمال التخزين. ■

"الأمان للاستثمار"

فتحت شركة الأمان للاستثمار الكويتية وشركة أراضي العقارية الباب للاكتتاب الخاص في محفظة أبوظبي العقارية، علماً أن نسبة 55 في المئة من رأس مال المحفظة تمت تغطيتها قبل طرحها في السوق.

ويبلغ رأس مال المحفظة 20 مليون دينار كويتي. تستثمر الشركتان، مديرتا المحفظة، ("الأمان" و"أراضي") 4 ملايين دينار، ويتم عرض الباقي على المستثمرين من خلال 160 وحدة، قيمة الواحدة منها 100 ألف دينار.

ويبلغ الحد الأدنى للاشتراك 100 ألف دينار للأفراد، و300 ألف للشركات. ويقدر معدل العائد الداخلي المتوقع للمحفظة ما بين 15 و20 في المئة سنوياً بعد خصم جميع المصاريف والأتعاب، وتصل مدة المحفظة إلى 3 سنوات يمكن تمديدها سنة إضافية.

اتفاقية شراكة بين "الحنو القابضة" وتمويل للعقارات والاستثمارات

وقعت شركتا "تمويل للعقارات والاستثمارات" و"الحنو القابضة" اتفاقية شراكة تقدم بموجبها شركة تمويل خدمات الوساطة العقارية الحصرية لمشروع "جزر النجوم"، الذي تنفذه "الحنو القابضة" في إمارة الشارقة بتكلفة تصل إلى 18 مليار درهم.

وسيمتد مشروع "جزر النجوم"، الواقع على الواجهة المائية لإمارة الشارقة بجوار منطقة الحمرية الحرة، على مساحة ساحلية تغطي 60 مليون قدم مربع. ومن خلال هذا المشروع المتكامل بيئياً، ستتوسع المساحة الساحلية الحالية لمنطقة الحمرية بواقع 10 أضعاف .

وأكد رئيس مجلس إدارة "الحنو القابضة" الشيخ **عبد الله الشكرة** أن هذه الاتفاقية ستشكل دعماً لنجاح مشروع "جزر النجوم"، الذي سيقام على ثلاث مراحل رئيسية يتم تنفيذها خلال 5 أعوام.

وقال الرئيس التنفيذي لـ"تمويل للعقارات والاستثمارات" **عبد الله ناصر عبد الله**: "إن هذه الاتفاقية هي أكبر اتفاقية وساطة عقارية توقعها الشركة، بعد أسابيع قليلة من إطلاقها. والشركة هي تابعة ومملوكة بالكامل لشركة "تمويل"".



من اليسار: ناصر الشكرة (الرئيس التنفيذي لـ"الحنو القابضة")؛ عبد الله ناصر عبد الله، الشيخ عبد الله الشكرة، وسيم سيفي (الرئيس التنفيذي لشركة "تمويل")

مذكرة تفاهم بين "المعبر الدولية للاستثمارات" و"هيل إنترناشيونال"

وقعت شركة "المعبر الدولية للاستثمارات" في أبوظبي مذكرة تفاهم لإقامة شراكة ستراتيجية مع شركة "هيل إنترناشيونال"، توفر من خلالها الأخيرة مجموعة متكاملة من الخدمات لمشاريع "المعبر" في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وآسيا وأوروبا، حيث تقدم استشارات البناء وخدمات الدعم، بدءاً من مرحلة ما قبل الإنشاء، وحتى الاكتمال والتسليم.

وقال عضو مجلس الإدارة والمدير الاداري في "المعبر" **يوسف النويس**: "على الرغم من كون الشركة حديثة العهد إلا أنها تمكنت من جذب انتباه كبرى شركات الإنشاءات العالمية".

وأشار رئيس "هيل إنترناشيونال" **رؤوف غالي** إلى أن شركته شاركت في أكثر من ألف مشروع بقيمة إجمالية تجاوزت الـ 100 مليار دولار.

يوسف النويس ورؤوف غالي يوقعان مذكرة التفاهم

يذكر أن "المعبر" تأسست في سبتمبر 2006 بالتعاون مع شركة "الدار للعقارات"، و"صروح العقارية"، و"ريم للاستثمارات"، و"القدرة القابضة"، و"ريم الدولية".

وتعمل "المعبر" حالياً على إتمام مشاريع عقارية في كل من ليبيا والمغرب، إضافة إلى مشروع سياحي خاص في الأردن.

إطلاق "امبريال تاورز" في جزيرة اللؤلؤة قطر

أطلقت شركة "درة الدوحة" للتطوير العقاري مشروعها الجديد "امبريال تاورز" ضمن جزيرة اللؤلؤة قطر، وتم فتح الباب رسمياً للحجوزات.

ويتكون المشروع، الذي تصل تكلفته إلى نحو 1,4 مليار ريال (384,6 مليون دولار)، من 5 أبراج سكنية يحمل كل منها اسم جوهرة، ويمثل كل برج إحدى القارات الخمس من حيث الطابع والهندسة الداخلية.

وأعلنت "درة الدوحة"، وهي مشروع مشترك يضم مجموعة من أهم الشركات والمستثمرين، عن تقديم تسهيلات للعملاء من خلال ابتكار نظام تمويل غير مسبوق، حيث يستطيع المشترون حجز وحداتهم السكنية بسداد 10 في المئة فقط من قيمة الوحدة، ثم سداد 10 في المئة أخرى بعد مرور 6 أشهر، أما الـ 80 في المئة المتبقية، فيتم سدادها بعد تسلم وحداتهم في العام 2010.

تجدر الإشارة إلى أن "درة الدوحة" تعاونت مع مصرف قطر الإسلامي وشركة الجزيرة الإسلامية لتوفير حلول تمويلية مرنة تناسب متطلبات الأفراد، علاوة على المساعدة القانونية لتسهيل عملية الشراء. وبالنسبة إلى أسعار الشقق السكنية، فهي تبدأ من 1,5 مليون ريال بمساحة 100 متر مربع، ويرتفع سعرها حسب مواصفاتها.

تعمير الأردنية تطلق مشروع "Mansion Hills" في العقبة

أطلقت شركة تعمير الأردنية القابضة مشروع "Mansion Hills" في مدينة العقبة، بعد توقيعها اتفاقية بيع وتطوير المشروع مع شركة تطوير العقبة. يتكوّن المشروع من 3 مراحل تشمل مجمعات سكنية سياحية، مجموعة من الفنادق والمراكز التجارية، ومدينة مائية، مع جميع مرافق الخدمات المساندة.

واعتبر رئيس مجلس مفوضي سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة **حسني أبو غيدا** أن إطلاق مشروع "Mansion Hills" يعد خطوة تنموية وذكية اتخذتها شركة تعمير الأردنية القابضة، لاسيّما أن العقبة مدينة سياحية جاذبة، حيث يوجد حالياً أكثر من 80 مليون متر مربع من الأراضي السياحية الجديدة قيد الإنشاء.

وقال رئيس مجلس إدارة تعمير **خالد الدحلة**: "يأتي هذا المشروع استمراراً لمشاريع شركة تعمير في الأردن والمنطقة، ويقدم إضافة مميزة للمشاريع العقارية في العقبة من حيث التصميم والتكامل والخدمات".

ومن جهته، قال الرئيس التنفيذي لشركة تطوير العقبة **عماد فاخوري**: "يقع المشروع ضمن منطقة أعددنا مخططاً هيكلياً عاماً لها بهدف الاستجابة للطلب المتزايد على الاستثمار في منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة، التي تضم 3 فعاليات رئيسية هي الاستخدام السكني/ السياحي، والقرى الجامعية، والمدينة الإعلامية".

"تعمير الإماراتية القابضة" تشيّد أعلى برج في الأردن

كشفت شركة "تعمير الإماراتية القابضة" النقاب عن أعلى برج في الأردن ضمن مشروع تطوير العبدلي باستثمار يبلغ نحو 300 مليون دولار.

وسيفوق ارتفاع البرج، الذي يقع على واجهة مشروع مدينة العبدلي، الـ 220 متراً مشكّلاً تحفة معمارية مخصّصة بالكامل للمكاتب بمساحات تتراوح ما بين 100 و400 متر مربع. وسيضم قاعات اجتماعات ونادياً رياضياً وأحواض سباحة، كما سيوفر لرجال الأعمال مركز خدمات مجهّزاً بأحدث التقنيات والتسهيلات. وستكون مساحة الطابق 1200 متر مربع مع الإشارة إلى أن البرج سيكون محاطاً بمبنيين من 8 طبقات مخصّصة للمحال التجارية.

وأكّد مدير عام الشركة في الأردن **محمد حبيب** أن بناء البرج وتصميمه يأخذان في الاعتبار بشكل أساسي الجوانب البيئية التي توليها شركة "تعمير الإماراتية" أهمية كبيرة، حيث أن جميع الخامات المستخدمة في البناء ستكون صديقة للبيئة، كما سيتم استخدام مصادر بديلة للطاقة مثل الخلايا الشمسية.

ولـ "تعمير الإماراتية" خبرة واسعة في بناء الأبراج، اكتسبتها من خلال مجموعة من الأبراج طورتها في دولة الإمارات، بينها مشروع "تعمير تاورز"، "برينسس تاور"، أبراج "بلاتينيوم تاورز"، "ذي جايت تاورز"، و"سيلفر تاور".

"ميمون للاستثمارات" تطلق 10 مشاريع جديدة

أعلنت "ميمون للاستثمارات" عن إطلاق 10 مشاريع، خلال النصف الثاني من العام 2008، بقيمة إجمالية تبلغ 2,5 مليار درهم إماراتي. وذكرت أن المشاريع الجديدة ستقام في مجمعات مشاريع التطوير الكبرى في دبي، بما فيها "قرية جميرا الجنوبية" و"مدينة دبي الرياضية" و"ميزين"، وهي تضم مشاريع سكنية وتجارية متعددة الاستخدام.



أحمد شيخاني، المدير العام لشركة "ميمون للاستثمارات"

ويأتي هذا الإعلان في إطار خطط توسعية وضعتها الشركة لإطلاق مشاريع جديدة في دولة الإمارات، إضافة إلى قطر وعُمان والسعودية. وتقدر قيمة محفظة مشاريع الشركة في الوقت الراهن بنحو 410 ملايين درهم إماراتي، وتشمل مشاريع سكنية وتجارية في "مدينة دبي الرياضية" وفي "واحة دبي للسيليكون".

وكانت الشركة وقعت اتفاقية فتح "حسابات الثقة" مع "بنك دبي التجاري"، لكافة الأبراج التي أطلقتها سابقاً فضلاً عن مشاريعها المستقبلية.

"تقرير غريت" عن سوق العقار في الإمارات

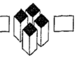
أعلنت "غريت" للتسويق العقاري عن إطلاق "تقرير غريت" التحليلي الأول لسوق العقار في الإمارات، وأسواق العقار الإقليمية، بإشراف شركة "إمباكتا"، المتخصصة في مجال توفير الخدمات الاستشارية والإدارية.

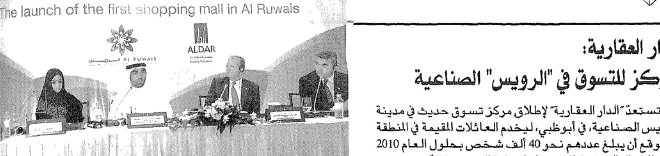


محمد الزرعة

ويمثل التقرير، حسب نائب رئيس "غريت" للتسويق **محمد الزرعة**، "مادة غنية بالمعلومات والنتائج البحثية في السوق الإماراتية سريعة النمو".

ويهدف "تقرير غريت" تزويد كافة المهتمين بالشأن العقاري بآليات وتحليلات وتوقعات حول مستقبل سوق العقار في دولة الإمارات. ويعتبر التقرير أحدث حلقة في سلسلة الخدمات التي تقدمها الشركة، وقد تم إطلاقه بهدف خلق فهم شامل حول سوق العقار الإماراتية لإتاحة الفرصة أمام المستثمرين، والمطورين، والوسطاء العقاريين، والمشترين بالتواصل مع توجهات السوق ومعرفة آخر المنتجات التي تم طرحها والأسعار السائدة.





أحمد علي الصايغ، (الثاني من اليسار) أثناء الإعلان عن مركز التسوق

الدار العقارية: مركز للتسوق في "الرويس" الصناعية

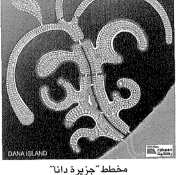
تستعدّ "الدار العقارية" لإطلاق مركز تسوق حديث في مدينة الرويس الصناعية، في أبوظبي، ليخدم العائلات المقيمة في المنطقة والمتوقع أن يبلغ عددهم نحو 40 ألف شخص بحلول العام 2010 (عام اكتمال العمل في المشروع)، إضافة إلى نحو 33 ألف شخص يقيمون في المدن القريبة من الرويس، كالمرفأ وجزيرة دلما والغياثي والغويفات والسلع.

وتبلغ مساحة المباني في مركز التسوق أكثر من 40 ألف متر مربع، ويضم 99 محلاً تجارياً.

وقال رئيس مجلس إدارة الشركة **أحمد علي الصايغ**: "إن الدار العقارية تضع في صدارة أولوياتها المساهمة في تلبية احتياجات كافة المقيمين في إمارة أبوظبي".

ركين تطلق مشروع "جزيرة دانا" في رأس الخيمة

أعلنت شركة التطوير والتخطيط العقاري "ركين"، التابعة لحكومة رأس الخيمة، عن إطلاق مشروع "جزيرة دانا" في إمارة رأس الخيمة، ليكون مقراً للعديد من الفنادق العالمية والمجمعات التجارية والسكنية. وتمتد الجزيرة لمسافة 7 كيلومترات داخل البحر، ويتوقع أن تزيد من طول الشريط الساحلي في الإمارة بمقدار 53 كيلومتراً، منها 36 كيلومتراً من الشواطئ الرملية البيضاء.



مخطط "جزيرة دانا"

ويتألف المشروع من جذع رئيسي مكون من ثلاثة أجزاء، إضافة إلى 10 جزر تتخذ شكل أوراق الشجر، وستبلغ المساحة الكلية للمشروع 6,8 ملايين متر مربع. وقد قامت "ركين" بتعيين شركة الإستشارات العالمية "سي. أو. دبليو. آي" (COWI) لتضطلع بمهمة تقييم الآثار البيئية الناجمة عن المشروع، إضافة إلى اعتماد خطة خاصة بالإدارة والمتابعة البيئية خلال مرحلة العمليات الإنشائية.

وتوقع عضو مجلس إدارة "ركين" **وحيد عطاالله** لهذا المشروع أن يكون واحداً من أهم المشاريع المتكاملة على مستوى المنطقة، وأن يشكل خطوة متميزة تعزز من مكانة إمارة رأس الخيمة على المستوى العالمي.

وتقوم "ركين" بتطوير مجموعة من المشاريع البارزة في رأس الخيمة بما فيها "مدينة رأس الخيمة المالية" و"غيتواي سيتي" (Gateway City) و"مركز معارض رأس الخيمة" و"جزيرة المرجان" و"جبل الجيس" و"بنيان تري ريزورت" (Banyan Tree resort) و"فندق آزور" (Azure Hotel)، كما تطور الشركة مشاريع شاملة متعددة الإستخدام على المستوى الدولي بما فيها مشروع "أصفهان" في إيران و"تبليسي أب تاون" (Tblisi Uptown) و"مرتفعات تبليسي" (Tblisi Heights) في جورجيا و"كينشاسا هاي رايز كونغو" (Kinshasa High Rise Congo) في أفريقيا.

"إي ماي بروبيرتي ديفلوبمنت": استثمار 1,1 مليار درهم في رأس الخيمة

أعلنت شركتا "الخليج العالمية" و"ركين العقارية" عن تأسيس شركة "إي ماي بروبيرتي ديفلوبمنت"، بهدف تعزيز الاستثمار في قطاع التطوير العقاري، وتنفيذ العديد من المشاريع العقارية، السكنية والتجارية، في دولة الإمارات وخارجها. كما تم الإعلان عن إطلاق أول مشروع للشركة، وهو "باب البدر" في جزيرة المرجان في رأس الخيمة، باستثمار قدره 1,1 مليار درهم، ومساحته 2,5 مليون قدم مربع.

وقال رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة "إي ماي بروبيرتي" **يوسف مقبول حسين الحمر**: "إن مشروع "باب البدر"، هو أول مشروع عقاري يقام على شكل جزيرة إصطناعية في إمارة رأس الخيمة، وقد تمّ تطويره من قبل شركة "ركين"، ويقع على مقربة من مطار رأس الخيمة، ومطار دبي الدولي، فضلاً عن المنطقة الحرة في رأس الخيمة. وهو عبارة عن برجين بيضاويي الشكل، يتألفان من 12 طابقاً يربطهما جسر، ويضم شققاً مفروشة من فئة خمس نجوم، ومجمع شقق سكنية للتملك الحر، ويتوقع إنجازه بحلول العام 2011."

وأشار عضو مجلس الإدارة المنتدب لشركة الخليج العالمية **عبد الصمد القحطاني** إلى أن إمارة رأس الخيمة تشهد طلباً متنامياً على العقارات والأراضي، وتعيش حالياً فترة ازدهار عمراني نشط، نظراً للدعم الكبير الذي توفره الحكومة، وتكامل مشاريع بنيتها التحتية والتشريعات التي تتيح حرية التملّك للمواطنين ولمواطني دول مجلس التعاون والأجانب على حدٍ سواء.



مشروع "باب البدر"

مشروع "إسكان تاور" بتكلفة 2 مليار درهم



من اليمين: سعيد مطر بن بليلة وروبن لومان

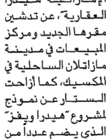
أطلقت شركتا إسكان العقارية و ACI Real Estate مشروع "إسكان تاور"، وهو عبارة عن ناطحة سحاب من 60 طابقاً (20 منها للأعمال التجارية و40 للسكن)، تقع على شارع الشيخ زايد في دبي، وتبلغ كلفتها 2 مليار درهم. وتبلغ مساحته الإجمالية 570 ألف قدم مربع، وهو خاضع لنظام التملّك الحر.

وسيتضمن القسم المعد للاستخدامات التجارية مركزاً تجارياً، ومن المتوقع أن يتم إنجازه بحلول العام 2011.

واعتبر رئيس شركة إسكان العقارية **سعيد مطر بن بليلة** "أن المشروع يعتبر مؤشراً على نجاح خطوتنا الأولى بالتعاون مع شركة ACI، ونعتقد بأن جميع الجهود تصب في دعم هدفنا المشترك لتسليم المشروع في الوقت المحدد مع الإلتزام بالتميز".

وقال المدير الإداري لشركة ACI **روبن لومان**: "إن شركته كانت وراء تطوير مشروعات عقارية مبتكرة وبارزة في الإمارات".

هيدرا الإماراتية تتوسع في المكسيك





خلال تدشين المقر، من اليسار: وزير السياحة المكسيكي انطونيو ابيارا سالغادو، ود. سليمان الفهيم

أعلنت الشركة الإماراتية "هيدرا العقارية"، عن تدشين مقرها الجديد ومركز المبيعات في مدينة مازاتلان الساحلية في المكسيك، كما أزاحت الستار عن نموذج لمشروع "هيدرا ويفز" الذي يضم عدداً من الأبراج، تشمل برج "هيدرا ويفز" ذا الواجهة البحرية، والذي بني على مساحة 4614 متراً مربعاً، والمكون من 37 طابقاً. وهو يعد أطول برج عقاري سكني في مدينة مازاتلان. وتتكون المرحلة الثانية من المشروع من أبراج مكونة من 26 طابقاً ستكون بمثابة فنادق خمس نجوم، تضم 500 غرفة فندقية، ومجموعة من المباني مكونة من 18 طابقاً بنظام المشاركة الزمنية (Time Share) على الواجهة البحرية.

وقال الرئيس التنفيذي لـ"هيدرا العقارية" **د. سليمان الفهيم**: "هذه الخطوة ستنقل عملياتنا في المكسيك إلى آفاق جديدة، حيث ستساهم في تحقيق إنسيابية العمل، كما أنها تعكس مدى التزامنا بتقديم خدمات رائعة ومتميزة لعملائنا".

يشار إلى أنه تمّ بيع أكثر من 30 في المئة من وحدات مشروع "هيدرا ويفز"، خلال معرض سيتي سكيب الذي أقيم مؤخراً في أبوظبي. وقد انتهت أعمال الحفر الخاصة بالمشروع، ومن المتوقع أن يكتمل خلال 30 شهراً بدءاً من مايو 2008.

ثراء تطلق شركة "حضارة" في دبي

طارق رمضان

أعلنت شركة ثراء القابضة عن اطلاق ذراع استثمارية في مجال التطوير العقاري، هي شركة "حضارة" المتخصصة في تصميم وتشييد المباني ذات المستويات الراقية. وقال رئيس مجلس إدارة ثراء القابضة **طارق رمضان**: "نحن نقوم بتصميم وتوفير حلول عملية ناجحة وفعّالة لكافة الجهات المهتمة بأنشطتنا".

وتمّ تقديم أربعة تصاميم مبتكرة لمشاريع تطوير مستقبلية، قام بتصميمها المهندس المعماري الإيطالي المعروف **ماركو بيفا**. وهذه المشاريع هي: تليكوم فيليدج، تكنو بلوكس تاور، انترآكتيف تاور، وكوين تاورز، وهي تجمع بين المفاهيم المبتكرة والجوانب العملية للهندسة المعمارية ومتطلبات الشركات.

ديفاين العقارية: شركة جديدة في دبي بأصول 1,7 مليار درهم



طارق قنديل

تمّ في دبي مؤخراً، الإعلان عن إطلاق شركة "ديفاين العقارية"، برأس مال مدفوع قدره 500 مليون درهم، بعد أن استحوذت على قطع مختلفة من الأراضي في دبي، بينها 12 قطعة في واجهة دبي المائية، وأخرى في منطقة الخليج التجاري، وبلغت قيمة الأصول التابعة للشركة نحو 1,7 مليار درهم.

وقال الرئيس والمدير التنفيذي في شركة "ديفاين العقارية" **طارق قنديل**: "المشروع الأول للشركة، "نيكي لاودا"، هو حالياً قيد الإنشاء، وقد تم بيعه بالكامل، ونتوقع تسليمه خلال الربع الثالث من العام 2010". وأضاف: "نعمل على توفير فرص شراكة مميزة للشركات والعلامات التجارية وبيوت الاستثمار والأفراد الذين يتطلعون إلى استثمار أموالهم بطرق مربحة. ولقد انتهينا من وضع التصاميم الهندسية لثلاثة مشاريع تقع في واجهة دبي المائية، وفُتحت حسابات الضمان في HSBC ودبي الإسلامي، وتتضمن أعمالنا الإنشاءات، وإدارة المشاريع، والعقارات".

ويتكون هيكل شركة "ديفاين العقارية" من 9 دوائر متخصصة: المالية والمبيعات والتسويق، التطوير، الإنشاء، إدارة المرافق، العلاقات الإدارية والحكومية، الشؤون القانونية، تكنولوجيا المعلومات، والموارد البشرية.



الترخيص
لـ "أمان- سورية للتأمين التكافلي"

منح مجلس الوزراء السوري الترخيص لتأسيس شركة "أمان- سورية للتأمين التكافلي"، برأس مال قدره 1,3 مليار ليرة سورية موزّع على 2,6 مليون سهم.

يساهم في الشركة الجديدة، التي سيكون مقرّها في دمشق، كل من: شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين (أمان)، مصرف السلام السوداني، إضافة إلى عدد من الشركات الإماراتية الأخرى.

من جهة أخرى، أعلنت شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين (أمان) عن موافقتها على تجزئة السهم الواحد من 10 دراهم إلى درهم واحد، وكذلك بتملّك غير المواطنين نسبة 15 في المئة من أسهم الشركة.


حسين محمد الميزة

وقال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة "أمان" **حسين محمد الميزة**: "يعد قرار تجزئة سهم أمان أمراً مهماً يتماشى مع متطلبات القيمة الدفترية للسهم، وقد جاء القرار تلبية لطلب المساهمين، وسيؤدي إلى زيادة المعروض من الأسهم والاستفادة من التداول في السوق".

وحول تملّك غير الإماراتيين، قال **الميزة**: "هذا القرار سيفتح المجال أمام رؤوس الأموال للدخول إلى السوق؛ وسيتيح للمقيمين في دولة الإمارات، الذين لديهم رؤوس أموال يرغبون باستثمارها، فرصة الاستثمار في أسهم الشركة".

إيلي زياده رئيساً
لرابطة وسطاء التأمين العرب

انتخبت رابطة وسطاء التأمين العرب مجلس إدارة وهيئة إدارية لها خلال اجتماعها الأول الذي انعقد مؤخراً في دمشق، تحت مظلة الاتحاد العربي العام للتأمين.

وتم خلال الاجتماع، الذي ترأسه أمين عام الاتحاد د. **رؤوف عبد الخالق خليل** وحضره ممثلون عن جمعيات واتحادات وأسواق تأمين عربية، التصديق على النظامين الأساسي والداخلي للرابطة.

وتألف مجلس الإدارة من: **إيلي زياده** (لبنان) رئيساً، **هيثم الحريري** (سورية) نائباً للرئيس ومقرراً، **محمد عشاب** (تونس) نائباً للرئيس، **حسن نجيب** (مصر) عضواً و**إيهاب قاسم** (مصر) عضو احتياط.

أما هيئة الإدارة فتألفت من: **سليم يارد** (لبنان)، **هيثم الحريري** (سورية)، **أحمد العبسي** (الأردن)، **وليد عوف** (مصر)، **فؤاد المقيد** (الإمارات)، **محمد عشاب** (تونس)، **محمد هلال** (قطر) و**فؤاد عزيز** (البحرين).


من اليسار: محمد عشاب، هيثم الحريري، إيلي زياده وحسن نجيب

يذكر أن الاجتماع المقبل للهيئة الإدارية سيعقد في تونس العام 2009، على أن يلتئم مجلس الإدارة في بيروت خلال العام الحالي.

الترخيص لـ "المشرق العربي للتأمين التكافلي" في مصر

منحت الهيئة المصرية للرقابة على التأمين موافقتها المبدئية لتأسيس شركة "المشرق العربي للتأمين التكافلي". وهي شركة يساهم فيها كل من: شركة المشرق العربي للتأمين الإماراتية بنسبة 60 في المئة، وشركة أملاك للتمويل بنسبة 20 في المئة، ومصرف أبوظبي الإسلامي بنسبة 20 في المئة.

وستتولى شركة المشرق العربي للتأمين الإماراتية، إحدى الشركات التابعة لمجموعة الفطيم، إدارة الشركة الجديدة.

ويأتي الترخيص لشركة المشرق العربي للتأمين التكافلي بعد أقل من عام تقريباً على منح الهيئة المصرية للرقابة على التأمين موافقتها على طلب تأسيس كل من شركة وثاق للتأمين التكافلي في مصر الذي تقدّمت به كل من شركة وثاق الكويتية للتأمين التكافلي وشركة أديم للاستثمار وإدارة الثروات؛ والشركة القابضة المصرية ـ الكويتية للتأمين التكافلي بمساهمة شركة طوكيو مارين أند نيشيدو اليابانية لتأمين الممتلكات والشركة القابضة المصرية الكويتية.

بنك الخليج الأول يطرح منتجات جديدة للتأمين على الحياة

أعلن بنك الخليج الأول، عن طرح مجموعة من منتجات وخدمات التأمين على الحياة، لاسيما في حالات المرض والعجز وفقدان العمل، إضافة إلى برامج الادخار. وقال رئيس إدارة الثروات الخاصة لدى البنك **مفزل كجيجي**: "نسعى إلى تزويد عملائنا بحلول تنسجم مع احتياجاتهم الفعلية، ومواكبة احتياجات سوق التأمين المتنامية في الإمارات. ومن خلال هذه المبادرة، نتيح لعملائنا فرصة تحقيق الاستقرار المالي في المواقف الحرجة، وحماية مستقبلهم من الأعباء المالية".

وأوضح **كجيجي** أن المصرف تحالف مع شركات عالمية بينها "زيورخ انترناشونال"، "إي-آي-جي"، "فرندز بروفيدانت" و"رويال سكانديا"، لتوفير مجموعة واسعة وشاملة من أفضل الحلول. كما يتعاون مع الشركة الإسلامية العربية للتأمين (سلامة)، لتزويد العملاء بحلول التأمين التكافلي. ويعتزم البنك قريباً إضافة عدد آخر من مزوّدي الخدمات المالية إلى شركائه.

الترخيص لـ "الخليج لإعادة التأمين" في دبي

حصلت مؤسسة الخليج لإعادة التأمين GulfRe على الترخيص من "سلطة دبي للخدمات المالية" أواخر مايو الماضي لمباشرة أعمالها انطلاقاً من "مركز دبي المالي العالمي".

ويمتلك "الخليج لإعادة التأمين" بالتساوي كلاً من "مؤسسة الخليج للاستثمار" و"آرش كابيتال غروب لميتد"، ويبلغ رأس مال الشركة 400 مليون دولار، والمدفوع 200 مليون. وسيتركز نشاطها في دول مجلس التعاون الخليجي، ويشمل عمليات إعادة التأمين في مجموعة واسعة من منتجات تأمين الممتلكات والحوادث، إضافة إلى تأمين الطيران والطاقة والنقل التجاري والبحري والتأمينات الهندسية.

ونوّه الرئيس التنفيذي لـ"الخليج لإعادة التأمين" **جايل نورستروم** بسرعة الحصول على الرخصة، وبالإجراءات التي تعتمدها "سلطة دبي للخدمات المالية" التي تتمتع بكفاءة عالية.

وقال الرئيس التنفيذي لـ"مؤسسة الخليج للاستثمار" **هشام الرزوقي**: "ستوفّر الشركة رأس المال، والخبرة الفنية المتخصصة والالتزام طويل المدى".



هشام الرزوقي

جايل نورستروم

أما رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة "آرش وورلدوايد ريأنشورنس غروب" **مارك غرانديسون** فتوقع "أن يلبي فريق العمل الممتاز لهذه المؤسسة، بقيادة **جايل نورستروم**، احتياجات منطقة الخليج سريعة النمو في قطاع إعادة التأمين".

نيكزس تتوسّع في البحرين



نيجل واتسون

كشفت نيكزس Nexus للاستشارات المالية عن توسعة عملياتها في مملكة البحرين، وذلك في إطار توفير الدعم اللازم لقاعدة عملائها في المنطقة.

وقال مدير عام نيكزس البحرين **نيجل واتسون**: "إن البحرين من الأسواق الرئيسية المهمة في المنطقة التي ستواصل نموّها وتوسّعها خلال الأعوام المقبلة. وتولي "نيكزس" حالياً أولوية لاستقطاب المتخصّصين في مجال الخدمات المالية في مملكة البحرين وإلحاقهم ببرنامج شامل ومتكامل في هذا المجال".

وأضاف: "عبر استثمارنا في السوق البحرينية وتشجيعنا على الارتقاء بالقدرات والكفاءات المحلية، فإننا نقدّم مساهمة مهمة في دعم قطاع الخدمات المالية في مملكة البحرين".

شركة بنك الدوحة للتأمين قريباً في اليمن

تستعد شركة بنك الدوحة للتأمين، التي أسسها بنك الدوحة في فبراير الماضي برأس مال قدره 100 مليون ريال، لتأسيس شركة تأمين في اليمن بمشاركة يمنية.

يرأس مجلس إدارة الشركة الشيخ **عبد الرحمن بن محمد بن جبر آل ثاني**، ويشغل منصب المدير التنفيذي **مانوغ كومار**، إلى جانب عضوية كل من: **الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني، تشارلز غريفز أونترمير، د.كيلاش تشاندرا مشرا، بيتر جيمس براون وساداو سوزوكي**.

ومن المتوقع أن تطلق الشركة قريباً منتجات وخدمات جديدة، بالتزامن مع انتقالها إلى مبنى جديد في إطار عملية توسّع شاملة، لمواكبة النمو المتسارع الذي تسجله سوق التأمين القطرية.

"الخليجية للتأمين التكافلي" تربح 702 ألف دينار

أعلنت الشركة الخليجية للتأمين التكافلي عن تحقيق أرباح صافية بلغت 702,89 ألف دينار كويتي بواقع 4,65 فلوس للسهم الواحد خلال الربع الأول من العام 2008.

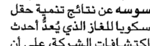
وبلغت القيمة الإجمالية لموجودات الشركة 20,81 مليون دينار، بنمو نسبة 6 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام 2007، وارتفعت حقوق المساهمين إلى 19,31 مليون دينار.

وجاءت هذه الأرباح نتيجة خروج الشركة من بعض الاستثمارات غير المجدية، مع توقعات بتحقيق نتائج إيجابية والمزيد من النمو خلال الأشهر المقبلة من العام.

تنمية احتياطيات مصر من الغاز


الوزير سامح فهمي

أعلن وزير النفط المصري **سامح فهمي** عن مواصلة أعمال البحث والاستكشاف في المياه العميقة في البحر المتوسط إثر النجاح الكبير المحقّق في زيادة احتياطي مصر من الثروات النفطية، وذلك في ضوء تقرير أعدّه رئيس شركة رشيد د.**شريف سوسه** عن نتائج تنمية حقل سكويا للغاز الذي يُعدُّ أحدث اكتشافات الشركة، على أن يصار الى تحويله لموقع عالمي في نهاية العام المقبل.



ودعا الوزير **فهمي** إلى الحفاظ على مستوى الإنتاج الحالي وزيادته لتلبية حاجة السوق المحلية المتنامية.

وأوضح التقرير أنَّ استخدام التكنولوجيا السيزمية المتطوّرة في حفر البئرين D1 وD6 أدّى إلى زيادة الاحتياطي المؤكّد للبئر D1 بنحو 20 في المئة، ويقدَّر احتياطي الغاز فيه بنحو 2,1 تريليون قدم مكعب.

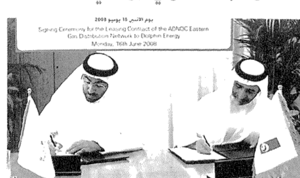
ومن المتوقّع أن يباشر الإنتاج فيه نهاية العام 2009 بمعدل 550 مليون قدم مكعب في اليوم؛ علماً أنَّ معدل عمر إنتاج هذا الحقل يتجاوز الـ 20 عاماً، وتشمل المرحلة السادسة لتنميته حفر 6 آبار جديدة.

وتشمل المشاريع التي يتمّ تنفيذها المرحلة الثالثة بمنطقة رشيد البحرية، حيث تمّ حفر 5 آبار تنموية تقدر احتياطياتها بنحو 484 مليار قدم مكعب.

ويقدر الاحتياطي المتوقّع للآبار الاستكشافية التي يجري العمل فيها بنحو 12 تريليون قدم مكعب تعادل الاحتياطي الحالي للشركة ونحو 16,5 في المئة من إجمالي احتياطي مصر المؤكّد من الغاز الطبيعي.

وأضاف التقرير أنَّ حجم الاستثمار في المشاريع التي سيتمّ تنفيذها حتى العام 2015 تبلغ 6 مليارات دولار، موضحاً أنَّ إجمالي إنتاج شركة رشيد من الغازات يبلغ نحو 40 في المئة من إجمالي إنتاج مصر.

"أدنوك" و"دولفين" تشغلان شبكة غاز في أبوظبي



يوسف عمير بن يوسف وأحمد علي الصايغ يوقّعان الاتفاقية

وقّعت شركة بترول أبوظبي الوطنية (أدنوك) وشركة "دولفين" للطاقة اتفاقية تأجير طويلة الأمد، تقوم دولفين بموجبها بتشغيل شبكة توزيع الغاز في المنطقة الشرقية من إمارة أبوظبي، لمدة 25 عاماً.

وستستخدم شركة دولفين الشبكة لتوصيل الغاز المعالج الذي تنتجه في دولة قطر إلى عملائها في كافة أنحاء دولة الإمارات العربية المتحدة، وقريباً في سلطنة عُمان.

وسيتم العمل بموجب هذه الاتفاقية بدلاً من اتفاقيتي الاستخدام والنقل المؤقت اللتين كانت قد وقعتهما دولفين مع أدنوك سابقاً.

كما تتضمن الاتفاقية ترتيبات المقايضة المباشرة، حيث ستقوم دولفين بتوصيل الغاز لعملاء أدنوك، وفي المقابل تقوم أدنوك بتزويد الغاز إلى أحد عملاء دولفين.

وعبّر الرئيس التنفيذي لشركة أدنوك والأمين العام للمجلس الأعلى للبترول في أبوظبي **يوسف عمير بن يوسف** عن سروره بتوقيع الاتفاقية، مؤكداً أنها ستحقق الفائدة المباشرة لكل من عملاء أدنوك ومستهلكي منتجاتها.

وبدوره، قال الرئيس التنفيذي لشركة دولفين للطاقة **أحمد علي الصايغ**: "إننا ممتنّون لشركة أدنوك وشركة أبوظبي لصناعات الغاز المحدودة (جاسكو) على دعمهما لنا في كلّ مرحلة من مراحل مشاركة دولفين في شبكة توزيع الغاز في المنطقة الشرقية".

تأسيس "الشركة العالمية لخدمات الطاقة"

أعلن المصرف العالمي عن عقد شراكة ستراتيجية مع شركة تايلور ديونغ، بهدف إطلاق الشركة العالمية لخدمات الطاقة المالية، كشركة تابعة تركّز على قطاع الطاقة، وتهدف إلى تقديم كافة الخدمات الاستشارية في المجالات المتعلقة بقطاع الطاقة من الاستخراج والإنتاج، إلى معالجة الغاز الطبيعي، وتكرير النفط، والبتروكيميائيات، وخدمات حقول النفط، وتوليد الكهرباء، وتطوير البنى التحتية المتعلقة بقطاع الطاقة.

وتتوفّر هذه الخدمات من خلال منتجات خاصة تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية.

وإلى تحديد وهيكلة فرص الاستثمار في قطاعات النفط والغاز والطاقة، ستركّز الشركة خدماتها الاستشارية في مجالات: تقييم الاستثمارات، هيكلة ومفاوضة وتنفيذ الصفقات، إدارة ما بعد الاستثمار، ووضع وتنفيذ ستراتيجيات التخارج.

وتم تعيين **تيموثي هولدر** رئيساً تنفيذياً للشركة.

12 عدد عادي إضافة إلى أكثر من ثمانية أعداد خاصة.

سنة 80 $ ☐ سنتين 140 $ ☐ سنة 100 $ ☐ سنتين 150 $ ☐

NAME الاسم

COMPANY الشركة

ADDRESS العنوان

COUNTRY CITY P.O.BOX ZIP البلد

E-MAIL البريد الالكتروني

FAX TEL هاتف فاكس

طريقة التسديد:

- شك مصرفي مسحوب على نيويورك يصدر بالدولار الاميركي لأمر "الاقتصاد والاعمال"
- تحويل مصرفي على حساب رقم 939544.51 - البنك اللبناني الفرنسي - فرع المزرعة، بيروت
- بطاقة ائتمان : ☐ Master Card ☐ Visa

رقم البطاقة: ☐ تاريخ الانتهاء: ☐ التوقيع: ☐

Method of Payment:

- Bankers Cheque (in US$) drawn on N.Y to the order of Al-Iktissad Wal Aamal
- Bank Transfer (US$) to: Acc. No. 939544.51 - Banque Libano- Francaise, Mazraa Branch, Beirut, Lebanon
- By Credit Card: ☐ Visa ☐ Mastercard

Card Number ☐ Expiry Date ☐ Signature ☐

بلغة الأرقام

الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

المجلة الاقتصادية الأولى

"الاقتصاد والأعمال" - قسم الاشتراكات
ص.ب: 113/6194 - الحمرا - بيروت 2100 1103 الجمهورية اللبنانية هاتف: 780200 1 961+ - فاكس: 780206 1 961+
E-mail: subscribe@iktissad.com

إعمار للتعليم تفتتح مدرسة "رافلز كامبوس للضيافة" في دبي

افتتحت إعمار للتعليم، التابعة لشركة إعمار العقارية، مدرسة "رافلز كامبوس للضيافة" في دبي، والتي ستبدأ استقبال الطلاب في شهر سبتمبر المقبل. ويمثل المشروع ثمرة تعاون بين "رافلز كامبوس" و"معهد بوكس هيل" الأوسترالي.

وتبلغ القدرة الاستيعابية للمدرسة 1500 طالب، وتقدم دورات تعليمية تشتمل على مهمات عملية، كما تقدم دورات خاصة لموظفي شركات قطاع الضيافة والفنادق والمنتجعات بهدف تطوير أدائهم وتعزيز خبراتهم.

وقال الرئيس التنفيذي لـ إعمار للتعليم، **بون يونغ**: "تحرص إعمار للتعليم على تقديم خدمات تعليمية مميزة في المجالات المهنية والفنية المتنوعة. ويعتبر قطاع الضيافة من أسرع القطاعات نمواً على مستوى المنطقة، لذا تزداد أهمية تطوير القوى العاملة والكوادر المؤهلة لدعم هذا النمو".

وتنسجم جميع المناهج التي تقدمها "رافلز كامبوس للضيافة" مع المعايير التي حددها "هيكل التدريب الأوسترالي لضبط الجودة" (AQTF)، بما يضمن تزويد الطلاب بالمهارات المستندة الى المعرفة العلمية والتدريب المهني المتكامل.

وتدير إعمار للتعليم حالياً 5 مدارس وحضانات في دبي، ومدرسة دولية في سنغافورة، كما تعمل على افتتاح مدرسة دولية جديدة في الهند. وفي الوقت نفسه، تخطط لإطلاق مؤسسات تعليمية جديدة في مختلف أنحاء المنطقة.

الخيّاط للاستثمار ورسملة للاستثمار تساهمان في شركة تعليم


بعد التوقيع على اتفاقية الاستحواذ

استحوذت شركتا الخيّاط للاستثمار ورسملة للاستثمار على 13 في المئة من تعليم، وهي شركة مساهمة خاصة متخصصة في توفير الخدمات التعليمية عبر شبكة متنوعة من المدارس تتبع مناهج أكاديمية مختلفة، وتأتي هذه الخطوة في إطار تعزيز استثمارات الشركتين في القطاع التعليمي الإماراتي.

وشدّد المدير التنفيذي لشركة الخيّاط للاستثمار **عامر الخيّاط** على تفوق هذا القطاع في منطقة الخليج على العديد من القطاعات الخدماتية الأخرى في استقطاب استثمارات محلية وأجنبية ضخمة لما يوفره من عائد استثماري مربح وآمن.

ومن جهته، قال الشريك في الاستثمارات المصرفية في شركة رسملة للاستثمار **تامر بزاري**: "يسرنا أن نكون جزءاً من عملية النمو التي تشهدها تعليم في الإمارات، حيث تملك الشركة رؤية بعيدة المدى وذلك من خلال فريق إداري ومجلس إدارة يتميزان باحتراف عالٍ".

وتعتبر تعليم شركة مساهمة خاصة، برأس مال قدره 750 مليون درهم، تم تأسيسها بهدف إرساء معايير عالية المستوى للتعليم. وتعمل الشركة على تعزيز موقعها في الإمارات عبر إطلاقها شبكة واسعة من المدارس تمهيداً لانطلاقها تدريجياً إلى سائر دول المنطقة. وتشمل لائحة المساهمين في "تعليم"، إضافة إلى الشركة المؤسسة "الصكوك الوطنية"، "الخيّاط للاستثمارات"، "مصرف الإمارات الإسلامي"، "أملاك للتمويل"، "زعبيل للاستثمار"، "منازل للعقارات"، "مؤسسة الأوقاف"، "شؤون القصر"، بيت الاستثمار العالمي (جلوبل)، "المجموعة التعليمية القابضة" ومجموعة واسعة من الأفراد والشركات الأخرى.

زعبيل كابيتال و إيه إن سي تؤسّسان شركة للاستثمار في التعليم

وقّعت زعبيل كابيتال، التي تتخذ من دبي مقراً لها، اتفاقية شراكة مع إيه إن سي القابضة لتأسيس شركة كينجز القابضة بهدف التركيز على الاستثمار في مجال التعليم. ويتفق هذا المشروع المشترك، الأول بين الشركتين، مع "ستراتيجية الإمارات 2015" الرامية إلى ضمان التنمية المستدامة والارتقاء بالمستوى المعيشي لمواطني الإمارات العربية المتحدة.

مشروع "كلية كينجز"

وتضم كينجز القابضة في محفظة أعمالها واستثماراتها الحالية "كينجز دبي"، العاملة في مجال التعليم الأساسي، لكن الشراكة الجديدة ستشهد تأسيس "كلية كينجز" المخطط افتتاحها في سبتمبر 2009، والتي ستجمع 3 مدارس ضمن حَرَم واحد متكامل يوفر مجموعة واسعة من المرافق التعليمية المشتركة والمنفصلة.

ويأتي المشروع المشترك في وقت تمضي زعبيل للاستثمار قدماً ببرنامجها التعليمي "بداية" البالغة قيمته 30 مليون درهم بالشراكة مع نخيل. في حين تمثّل كينجز القابضة الاستثمار الستراتيجي الأول لـ زعبيل كابيتال في مجال التعليم، وتبلغ قيمته نحو 300 مليون درهم إماراتي.

وقال الرئيس التنفيذي لـ زعبيل للاستثمار **محمد علي الهاشمي**: "مع إطلاق كينجز القابضة نجسّد التزامنا بمواصلة الاستثمار في مجال التعليم في دولة الإمارات العربية المتحدة، بما يضمن الارتقاء بمؤسساتنا التعليمية إلى أعلى المستويات".

من جهته، قال رئيس مجلس إدارة "إيه إن سي القابضة" **طيب باقر**: "كينجز القابضة" شركة مكرسة فقط للاستثمار في مجال التعليم، لترسخ بشكل قاطع التزام "إيه إن سي القابضة" و"زعبيل كابيتال" تجاه المجتمع".

حكومة دبي الإلكترونية "بيت خبرة" محلياً وعربياً

دبي- رويدا علم الدين

توفّر حكومة دبي الإلكترونية أكثر من 1,8 ألف خدمة إلكترونية من أصل نحو 2,3 ألف خدمة تقدمها الدوائر الحكومية أي ما نسبته نحو 91 في المئة. ويقول مدير الخدمات الإلكترونية في حكومة دبي الإلكترونية، عضو المجلس الاستشاري للحكومة الإلكترونية لدولة الإمارات العربية المتحدة، سالم خميس سالم الشاعر: "إنّ توفّر البُنى التحتية والمواكبة المستمرة للتكنولوجيا في دبي ساهم في دعم مبادرة الحكومة الإلكترونية وجعلها بمثابة بيت للخبرة للإمارات والدول العربية الأخرى كافة".


سالم الشاعر

تمّ إطلاق مبادرة الحكومة الإلكترونية في أبريل من العام 2000، بإنجاز الستراتيجية التي ستقوم عليها الحكومة الإلكترونية، إضافة إلى إنجاز شبكة البنى التحتية التي تحتاجها. وفي العام 2001، تمّ إطلاق البوابة الإلكترونية عملياً، وكانت تضم يومها 14 خدمة فقط. أما حالياً، فباتت هذه البوابة تقدم أكثر من 1800 خدمة إلكترونية، من أصل نحو 2300 خدمة.

وما ساهم في تحقيق هذه الإنجازات، يقول **الشاعر**، هو مواكبة دبي للتطور التكنولوجي، حيث باشرت منذ بداية الثمانينات باعتماد المكننة في دوائرها. وهي لم تتوان منذ ذلك الوقت عن دعم أي مشروع تكنولوجي وتوفير ما يلزمه من تمويل. وبالتالي، فإنّ جميع الدوائر الحكومية في دبي كانت مهيأة، قبل إطلاق الحكومة الإلكترونية، لتقديم خدماتها إلكترونياً، مع العلم أن معظم التقنيات التي كانت معتمدة في ذلك الوقت قد تغيّرت، ويتمّ تطويرها بشكل مستمر.

وتستوحي حكومة دبي الإلكترونية خطط عملها من الخطة الستراتيجية لإمارة دبي، "دبي 2015"، التي تركز على تعزيز النظرة الستراتيجية، من خلال اعتماد منظومة إدارية عصرية، والتنسيق بين جهود مختلف الهيئات والمؤسسات الحكومية، والتقيّد بمعالم واضحة على طريق الوصول إلى الأهداف المتوخاة، وكذلك من خلال تطوير الآليات للتعرف إلى المخاطر وإدارتها، وأخرى لتقييم مختلف السياسات المتبعة. وقد ركّزت الستراتيجية على موضوع الهيكليات الإدارية والمساءلة، وتعزيز الكفاءة، ورفع مستوى الاستجابة لمتطلبات العملاء، وتحسين كفاءة الموظفين الحكوميين.

تعاون مع القطاع الخاص

ويترابط عمل حكومة دبي الإلكترونية بشكل مباشر بالتجارة الإلكترونية، وبالتالي بالقطاع الخاص. وبحسب **الشاعر**، تختلف دبي عن غيرها، كون الحكومة فيها هي التي تقود المبادرات الأولى في كافة الميادين، ليتبعها في ما بعد القطاع الخاص. وحكومة دبي الإلكترونية على علاقة وثيقة ومستمرة مع القطاع الخاص، ولا يقتصر الأمر على الخدمات التي تقدمها، بل يشمل أيضاً مسألتي التخطيط والتنفيذ. فهي تستفيد من المعلومات التي يمتلكها القطاع الخاص في بعض المجالات لوضع الخطط، كما تلجأ، في التنفيذ، إلى تعهيد تنفيذ بعض المشاريع للقطاع الخاص، والمثال على ذلك مركز إتصال "إسأل دبي" التابع للحكومة الإلكترونية، والذي تم إنجازه بالتعاون مع مؤسسة "اتصالات" الإماراتية.

وعن مدى تواصل الأفراد مع الحكومة الإلكترونية، يؤكد **الشاعر** أن الإقبال على البوابة الإلكترونية يتزايد بشكل مستمر.

91 في المئة من خدمات الدوائر الحكومية في دبي تقدّم إلكترونياً

والمعيار الذي تعتمده الحكومة الإلكترونية لقياس مدى ثقة الناس في التعامل مع الحكومة الإلكترونية، هو حجم المعاملات التي تنجز عبرها وخصوصاً حجم الرسوم التي تحصّل إلكترونياً. ففي العام 2006، بلغ حجم الإيرادات المحصلة إلكترونياً 54 مليون درهم، أما في العام 2007، فتضاعف الرقم خمس مرات ليصل إلى نحو 250 مليوناً. وفي الثلث الأول من العام 2008، وصل الرقم إلى 240 مليوناً، ومن المتوقع أن يتضاعف ثلاث مرات ليصل في نهاية العام إلى ما يزيد على 700 مليون درهم. هذه الدلائل، تؤكد، وفق **الشاعر**، أن ثقة الناس إلى تزايد، ونسبة الوعي لديهم إلى ارتفاع. إلا أنه يعتبر أن نسبة الاستخدام ما زالت أقل من المعدلات التي تطمح إلى تحقيقها حكومة دبي الإلكترونية. مشيراً إلى استبيان أجري مؤخراً بيّن أن نسبة الوعي هي بمعدل 62 في المئة، وقال إن الحكومة الإلكترونية تسعى إلى زيادة هذه النسبة من خلال المشاركة في الكثير من المؤتمرات، ومن خلال وضع خطط تسويقية وإعلامية بشكل سنوي. ويعتبر أن اقتصاد المعرفة مهم جداً، فكلفة إنتاج الخدمة باتت اليوم أقل مما كانت عليه سابقاً، ما يعني توفير دخل إضافي، وتوفير في وقت الموظف وبالتالي ارتفاع معدل

مدى تقدّم خدمات حكومة دبي الالكترونية خلال العام 2007

	تحويل الخدمات الى النموذج الالكتروني (%)	التحوّل الالكتروني (%)	جودة المواقع الالكترونية (%)	جودة الخدمات الالكترونية (%)	تبني الخدمات المحورية (%)	المبالغ التي يتم توفيرها عبر تبني الخدمات المحورية	الثقة في التحوّل الالكتروني (%)	مدى الرضا عن الخدمات الالكترونية (%)
الأهداف الموضوعة لعام 2007	90	90	65	60	65	65 مليون درهم	55	65
نسبة ما تم تحقيقه في العام 2007	91	74	69	65	62	66.6 مليون درهم	65	64

إنتاجيته. فعملية التنمية، يقول الشاعر، تتمثل بتقديم خدمات ذات نوعية أفضل وكمية أعلى، وبتكلفة أقل، وهذا ما تقوم به الحكومة الإلكترونية حالياً.

التحدّيات

وعلى الرغم من هذه الإنجازات، ما زالت حكومة دبي الإلكترونية تعاني من تحدّيات عديدة، لعل أبرزها عدم توافر الكوادر البشرية الكفوءة. ويعزو الشاعر هذه المشكلة إلى كثرة المشاريع الحالية في ظل الطفرة الاقتصادية الراهنة وسعي الشركات كافة إلى الحصول على أفضل الكوادر البشرية القادرة على إدارة المشاريع. وظاهرة المنافسة على استقطاب الكوادر المتميزة باتت ظاهرة عالمية ولا تقتصر على دبي. ونظراً إلى تعامل الحكومة الإلكترونية مع تقنيات حديثة، أصبح الأشخاص المؤهلون للعمل فيها سلعة نادرة، وباتت المحافظة على هذه الكفاءات تحدياً أكبر. وبسبب ذلك، ظهر تحد آخر يتمثل في كيفية اختيار التقنيات بحيث تتلاءم مع الكفاءات الموجودة في السوق.

"بيت الخبرة"

وتقدم حكومة دبي الإلكترونية، من خلال "بيت الخبرة" لديها، المشورة إلى القائمين على تجارب مشابهة في دول عربية أخرى، كما تشارك في الندوات والمؤتمرات والدورات التي تقام في دبي أو خارجها، كما تتعاون مع كافة الوفود التي تزور دبي للاطلاع على تجربة حكومة دبي الإلكترونية.

ويهدف "بيت الخبرة" إلى وضع إطار لخبرات دبي المتراكمة في مجال الحكومة الإلكترونية، وبلورة آليات لوضع تلك الخبرات تحت تصرّف الدول الأخرى. وقد وضعت حكومة دبي الإلكترونية خبرتها في هذا المجال لدعم إنشاء بوابة الحكومة الإلكترونية الاتحادية في دولة الإمارات، من خلال تحديد المعايير الأساسية، والتصاميم، والتطبيقات التقنية وإعداد وإنجاز الموقع الرسمي للحكومة الإتحادية. وعلى الرغم من هذا التعاون الوثيق، تبقى حكومة دبي الإلكترونية كياناً مستقلاً عن الحكومة الاتحادية، والتعاون بينهما يتم من خلال توقيع اتفاقيات محددة.

ومن خلال خبرة وإنجازات حكومة دبي الإلكترونية، فإنّ المنافسة لم تعد على الصعيد المحلي، إنما هي منافسة عالمية مع كبرى الدول مثل سنغافورة وهونغ كونغ. فدبي تعتبر وجهة استقطاب للكفاءات العربية والعالمية، كما هي وجهة تصدير الثقافة والخدمات، إذ إن معظم الشركات الموجودة فيها تمتلك مشاريع أخرى خارج دبي سواء في مجال التقنيات أو في مجالات أخرى. وباتت أهم الشركات العالمية في مجال التقنية تتواجد في دبي، كما أن بعض الشركات المحلية أصبحت تنقل تجربتها إلى خارج الإمارات. والتحوّل الإلكتروني بات ممكناً في جميع الدول من خلال الاستفادة من تجربة حكومة دبي الإلكترونية وأخطائها، شرط توافر الإرادة السياسية المطلوبة.

المرحلة المقبلة

بدأت حكومة دبي الالكترونية في العام 2008 بالعمل على المرحلة الأخيرة من تشكيل الحكومات الإلكترونية، وذلك من خلال إصدار التصاريح الإلكترونية والتي تقوم على فكرة الربط التكاملي بين مختلف الوزارات والمؤسسات الحكومية لإنجاز خدمة التصاريح الإلكترونية، بما يمكّن التجار والشركات العاملة في مجال الاستيراد والتصدير من الحصول على التصاريح المطلوبة إلكترونياً. وتشير التقديرات الأولية بأن إطلاق هذه الخدمة سيتيح إكمال ما يقارب الـ6 آلاف عملية عبر الإنترنت، بنسبة نمو تتراوح ما بين 5 و15 في المئة شهرياً.

■■

حجم الإيرادات المحصّلة إلكترونياً يرتفع من 54 مليون درهم في 2007 إلى أكثر من 700 مليون نهاية 2008

■■

استقطاب الكفاءات البشرية المؤهلة يبقى التحدي الأكبر

■■

كما سيتم خلال المرحلة المقبلة، تقديم عدد كبير من الخدمات الجديدة. مثلاً، دائرة الأوقاف ستقدم أكثر من 300 خدمة بصورة إلكترونية، إضافة إلى عدد من الخدمات التي تقدمها دوائر أخرى. وستركز الحكومة خلال الفترة المقبلة على مراقبة جودة الخدمات المقدمة وتقييم مجموعة من العناصر الرئيسية لتحديد مدى نجاح التحوّل الإلكتروني.

وبالنسبة للمواقع الإلكترونية، سيتم تقييمها وفقاً لأكثر من 30 نقطة قياس طوّرها خبراء حكومة دبي الإلكترونية لتقييم المواقع الإلكترونية الحكومية من حيث سهولة الاستخدام، والمحتوى، والمظهر العام، والتصميم، وقابلية الدخول. أما بالنسبة إلى تقييم للخدمات الإلكترونية، يقول الشاعر، أنه سيتم وفقاً لقائمة تضم أكثر من 100 نقطة قياس، لتقييم جودة تلك الخدمات طبقاً لنوعيتها. كما تم وضع برنامج تحديثي شامل للخدمات الإلكترونية يعتمد مبدأ التميّز في طرح خدمات الجمهور وقطاع الأعمال، وتعزيز الاعتماد على الخدمات المركزية القائمة، عبر ابتكار خدمات جديدة، وتشديد المعايير الأمنية والعمل على تطبيق الجواز الإلكتروني، وتعزيز المهارات البشرية، وتمهيد الطريق لاستصدار قوانين وتشريعات مؤاتية للتحوّل الإلكتروني، وتعزيز أركان اقتصاد المعرفة. ■

"موبايلي" تعيّن "مورغان ستانلي السعودية" مستشاراً مالياً لزيادة رأس المال 40 في المئة

وقّعت شركة اتحاد اتصالات "موبايلي" اتفاقية مع شركة "مورغان ستانلي السعودية" تضمّنت تعيين الأخيرة مستشاراً مالياً لزيادة رأس المال بنسبة 40 في المئة، من 5 مليارات ريال الى 7 مليارات.


أثناء توقيع الاتفاقية

ووقع الاتفاقية عن "موبايلي" رئيس مجلس الإدارة **عبدالعزيز الصغير**، وعن "مورغان ستانلي السعودية" رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب د. **فهد المبارك**. وأشار **الصغير** إلى أن "موبايلي" ستستخدم هذه الزيادة لتلبية التوسع المضطرد في نشاطاتها الاستثمارية ومشاريعها المستقبلية، خصوصاً ما أعلنته في وقت سابق عن استحواذها على شركة "بيانات الأولى" بقيمة 1,5 مليار ريال، وهو ما سيمكنها من تقديم خدمة البيانات وتوسيع بنيتها التحتية لتضم شبكات "الواي ماكس" التي أنشأتها "بيانات" في مدن المملكة الرئيسية، إضافة إلى رفع ملكيتها في مشروع شبكة الألياف البصرية من 33 إلى 66 في المئة".

ومن جهته، لفت د. **المبارك** الى "أننا سعيدون باختيار "مورغان ستانلي السعودية" مستشاراً مالياً ومديراً لسجل الاكتتاب لعملية زيادة رأس مال شركة "موبايلي" لمواصلة تنفيذ توسعات الشركة المدروسة والتي تساهم في جعلها أسرع الشركات نمواً وتنوعاً في خدماتها"، متوقّعاً "إقبالاً كبيراً على عملية الاكتتاب لجاذبية أداء "موبايلي" وسعر الطرح".

بدوره، قال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لـ "موبايلي" **خالد الكاف**: "إن هذه الزيادة ستدفع الشركة لمواصلة تقديمها لخدمات مبتكرة مميزة تضيف للمستهلك وللسوق السعودية قيمة مضافة، ومواصلة التوسع في خدمة المناطق البعيدة في المملكة".

"سيسكو" السعودية: شراكة مع مؤسسة التدريب المهني


د. بدر البدر ود.علي الغفيص

أعلنت شركة "سيسكو"، المتخصصة في قطاع شبكات الاتصالات، أنها دربت ما يزيد على 10 آلاف طالب في "أكاديمية سيسكو للشبكات" في السعودية، منهم 6500 من متدربي المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني. وبمناسبة الإعلان عن نتائج أعمال "أكاديمية سيسكو للشبكات"، قال مدير عام "سيسكو" في السعودية **بدر بن حمود البدر**: "يأتي تطوير الكفاءات وتلبية الحاجة إلى الكوادر التقنية المؤهلة وتنشئة رواد أعمال وقادة المستقبل، في صدارة أولويات "سيسكو" في السعودية".

أما محافظ المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني في المملكة د. **علي بن ناصر الغفيص** فأعرب عن حرص المؤسسة على تفعيل برامج شراكة ستراتيجية مع مؤسسات القطاع الخاص.

الجدير بالذكر أن "برنامج أكاديمية سيسكو للشبكات" تأسس في المملكة العام 2001 وهو يعلّم الطلاب مهارات الشبكات وغيرها من المهارات المتعلقة بتقنية المعلومات، كما يؤهلهم لدخول سوق العمل ومتابعة تعليمهم العالي في هندسة وعلوم الكمبيوتر والمجالات ذات الصلة.

اتفاقية بين "أول نت" و"الاتصالات السعودية"


نبيل العمر

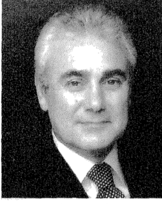
وقّع رئيس "أول نت" **نبيل العمر** ورئيس وحدة قطاع الأعمال في "الاتصالات السعودية" **سمير متبولي** اتفاقية جديدة تتولى بموجبها "أول نت" إعادة بيع خدمات قطاع الأعمال التي تقدمها شركة الاتصالات السعودية. وقال **العمر**: "تعتبر "أول نت" شريكاً حقيقياً لـ "الاتصالات السعودية" لما توفره من تكامل مميز لتقديم الخدمات لقطاع الأعمال في المملكة".

إتحاد جديد لتقنية "واي ماكس"

سعياً وراء الإسراع في عملية تبني تقنية "واي ماكس" WIMAX ومنتجاتها ونشرها في جميع أنحاء العالم، أعلنت، مؤخراً، شركات "ألكاتيل-لوسنت" و"سيسكو" و"كلير واير" و"إنتل" و"سامسونغ" و"سبرنت" عن تشكيل "إتحاد براءات الاختراع المفتوح"، وسيساهم هذا الإتحاد في تقديم نموذج تنافسي مفتوح لحقوق الملكية الفكرية ما يعزز من صناعة "واي ماكس".

وتعد "واي ماكس" إحدى تقنيات الجيل الرابع للاتصالات اللاسلكية القائمة على بروتوكول الانترنت، وتقدم هذه التقنية خدمات تتميز بانخفاض التكلفة وارتفاع معدل السرعة ومعدل نقل البيانات في الانترنت والنقّال. ومن أجل تحقيق أهدافه، سوف يساهم الإتحاد في الحصول على تراخيص براءات الاختراع من مالكيها مقابل تكلفة معقولة.

"إي ون" تدخل عالم الفنادق الذكية

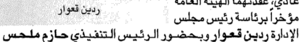

ليون بيوبكيان

أعلنت شركة "إي ون" EON، مؤخراً، عن تقديم تقنيات الفندق الذكي، بعد أن كانت حققت نقلة نوعية، هي الأولى في الشرق الأوسط، من خلال توفيرها المنتجات الرقمية وحلول أتمتة المنازل بالتجزئة.

وتركز "إي ون" في خدمتها الجديدة على الضيف وعمليات تشغيل الفندق بطريقة مبتكرة وعملية.

ويوضح الرئيس التنفيذي للشركة **ليون بيوبكيان** أن أنظمة الفندق الذكي تتيح للعملاء استخدام جميع مرافق الفندق من دون الحاجة إلى مغادرة الغرفة، بما في ذلك أنظمة التحكم بالإضاءة والأنظمة الصوتية والمرئية، إضافة إلى التقنيات المتطورة للاتصال الصوتي عبر شبكة الانترنت.

"أوبتيمايزا" ترفع رأس مالها إلى 34 مليون دينار أردني


ردين قعوار

أقرّت الهيئة العامة لشركة "أوبتيمايزا" (شركة الفارس الوطنية) زيادة رأس مال الشركة المصرّح به ليصبح 34 مليون دينار أردني، كما صادقت على تقرير مجلس الإدارة والبيانات المالية للشركة عن العام 2007.

وجاء القرار خلال اجتماعين، عادي وغير عادي، عقدتهما الهيئة العامة مؤخراً برئاسة رئيس مجلس الإدارة **ردين قعوار** وبحضور الرئيس التنفيذي **حازم ملحس** وأعضاء مجلس الإدارة.

وعبّر **قعوار** عن اعتزازه بالنتائج الإيجابية التي تحققت، وأعلن أن أرباح الشركة للعام 2007 ارتفعت بنسبة 24 في المئة، لتبلغ نحو 289 ألف دينار أردني، مقارنة بـ 232,6 ألفاً في العام 2006. كما نما مجموع مبيعات الشركة بنسبة 91 في المئة، ليبلغ 13,054 مليون دينار، مقارنة بنحو 6,8 ملايين دينار العام 2006.

اتصالات تطلق خدمة جديدة على الإنترنت

أعلنت شركة "إتصالات" الإماراتية أنها أطلقت، من خلال موقعها على الإنترنت "وياك"، خدمات جديدة تتلاءم وتوجه المشتركين نحو موقع "فايس بوك".

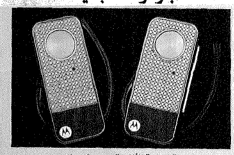
وقالت الشركة إنها أطلقت برنامجاً على موقع "فايس بوك" يتيح لمشتركي "اتصالات" إضافة الصور مباشرة إلى ألبومهم على الموقع من خلال إرسالها عبر رسالة متعددة الوسائط MMS إلى facebook@weyak.ae. ولا يتم اقتطاع أية رسوم إضافية على تلك الرسائل حيث تطبق التعرفة العادية للرسائل متعددة الوسائط.

اتفاقية ربط بين "الاتصالات الكويتية" و"الوطنية للاتصالات"

وقعت شركة "الاتصالات الكويتية"، وهي المشغل الجديد لخدمات النقّال في الكويت، اتفاقية ستراتيجية للربط مع شركة "الوطنية للاتصالات". وبموجبها يتم توفير خدمة الربط والتوصيل بين شبكتي الشركتين.

وقّع الاتفاقية مدير مشروع الرخصة الثالثة للهاتف النقّال في الكويت **سلمان بن عبد العزيز البدران** والرئيس التنفيذي والمدير العام للشركة "الوطنية للاتصالات" **سكوت جنجهايمر**. وقال **البدران** بالمناسبة: "إن الاتفاقية مع "الوطنية للاتصالات" تأتي ضمن الاتفاقيات المتعددة والمتنوعة التي تعقدها "الاتصالات الكويتية" قبل الانطلاق الفعلي لأعمالها كمشغل ثالث للهاتف النقّال في الكويت".

موتورولا تنتج "سماعة بلوتوث" جديدة


"سماعة الألماس" من موتورولا

تعاونت موتورولا مع مبتكر التصاميم الفاخرة للهواتف النقالة أليكساندر أموسو لإنتاج أول سماعة بلوتوث في العالم مصنوعة من الذهب والألماس، وأطلق عليها اسم Diamond MOTOPURE H12.

صيغت السماعة من الذهب عيار 18 قيراطاً، ورصعت بأكثر من 180 ألماسة مستديرة يبلغ إجمالي وزنها 3,47 قيراط. تتوافر السماعة فقط عند الطلب. وتتميز أيضاً بأنها أول سماعة تزود بالتقنية الجديدة كريستال تووك من موتورولا التي تعزل صوت المتحدث عن صوت الضجيج المحيط به. وتم إصدار 100 قطعة فقط من هذه السماعة الحصرية.

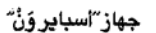
أيسر تُطلق "أسباير وَنْ"

احتفلت "أيسر" بمسيرتها التي تمتد لأكثر من ثلاثة عقود في عالم التقنيات، بإطلاق "أسباير وَنْ" Aspire One وهو أول جهاز إنترنت نقّال تطوّره الشركة.

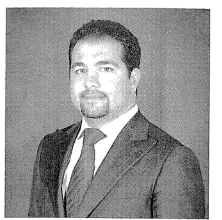
وقالت مصادر "أيسر" إنّ جهاز "أسباير وَنْ" يمثل مفهوماً غير مسبوق في صناعة الاتصال حيث تمّ تصميمه ليوفر لمستخدميه تجربة لاسلكية نقّالة حقيقية عبر الوصول إلى الإنترنت بشكل متصل أينما كانوا.

كما يمتاز جهاز "أسباير وَنْ" بأنه يوفر النفاذ إلى الإنترنت بشكل سريع جداً بفضل نظام التشغيل لينوكس "Linpus Linux Lite"، حيث تتم عملية تشغيله وإغلاقه خلال أقصر فترة زمنية ممكنة. وعلى سبيل المثال، فإن برنامج البريد الإلكتروني الذي تمّ تطويره حصرياً لأجهزة "أسباير وَنْ" يدير ببساطة فائقة ما يصل إلى ستة حسابات بريد إلكتروني منفصلة في نافذة أحادية، في حين يوفر برنامج "مسنجر" اتصالاً مباشراً مع أشهر حسابات البريد الإلكتروني في العالم.

ويقول خبراء الإنترنت إنّ جهاز "أسباير وَنْ" يضفي بُعداً غير مسبوق على تجربة استخدام الإنترنت النقّالة وسيكون من الصعب الاستغناء عنه بالنسبة لمختلف شرائح مستخدمي الانترنت حول العالم.



جهاز "أسباير وَنْ"



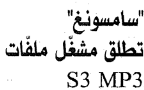
تاج الخياط

"جونيبر نتووركس": "شركة الحلول الشبكية الأولى للعام 2008"

نالت شركة "جونيبر نتووركس" لقب "شركة الحلول الشبكية الأولى للعام 2008"، خلال حفل نظمته مجلة Channel Middle East.

وقال مدير مجموعة قنوات مبيعات الشركات في "جونيبر نتووركس" الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **تاج الخياط**: "إن اهتمامنا منصبّ على تزويد شركائنا بالحلول الشبكية فائقة الأداء. وأودّ أن أؤكد أن شركاءنا هم الدعامة الحقيقية لنجاحنا في المنطقة، لذا فإننا لا يألو جهداً في دعمهم وتمكينهم من تحقيق التميز مقابل منافسيهم وتعزيز أعمالهم ونموهم في أسواق الخليج والمشرق العربي وأفريقيا الوسطى".

"سامسونغ" تطلق مشغّل ملفّات S3 MP3



كشفت "سامسونغ للإلكترونيات" النقاب مؤخراً عن منتجها الجديد S3، وهو مشغّل ملفّات MP3 يلتزم بالقيمة الأساسية التي يفترض بمفهوم المشغّل متعدّد الوسائط أن يمنحها.

ويعتبر هذا المنتج خليفة المنتج K3 الذي تمّ بيع مليون وحدة منه في العام الماضي بفضل نوعيّته الصوتية المذهلة وتصميمه الجذّاب.

وفي هذه النسخة أصبح التصميم والصوت في مستوى أفضل، وأضيفت إليهما وظيفة التشغيل الفيديوي أيضاً لتوسيع المنفعة التي يقدّمها الجهاز. ويستعين S3 بالنسخة المحسّنة من تكنولوجيا سامسونغ للصوت وهي Digital Natural Sound engine (DNSe 2.0).

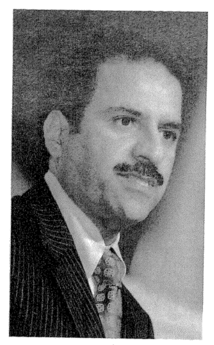


الجهاز S3 MP3

"أتش بي" تدعم فيلم "كونغ فو باندا"

أعلنت شركة "أتش بي" أنها ستقدم تقنياتها للمساهمة في مشروع مشترك مع "دريم ووركس" للأفلام المتحركة DreamWorks Animation SKG لإنتاج فيلم "كونغ فو باندا". وكانت "أتش بي" شاركت، مع كل من "دريم ووركس" و"نيكولوديون" و"ماكدونالدز"، في ابتكار وسيلة تجعل الفيلم أكثر تفاعلاً مع الجمهور خارج دار السينما، عن طريق استخدام الباندا في حملتها الإعلانية "الكمبيوتر شخصي من جديد".

طيران الجزيرة: 40 طائرة تغطي 82 وجهة


مروان بودي

الرياض – شوقي علامة

"أسطول يتكون من 40 طائرة بحلول العام 2014 مقابل 6 طائرات حالياً، و82 وجهة في العام 2012 مقابل 23 وجهة في الوقت الراهن"، هذه هي الخطة الخمسية لشركة "طيران الجزيرة" الكويتية، المدرجة في بورصة الكويت، بحسب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي مروان بودي.

بدأت الشركة رحلاتها في أكتوبر العام 2005 بطائرتين من طراز إيرباص A320 إلى 5 وجهات. وفي العام 2006، بلغ عدد الركاب الذين أقلتهم طائرات الشركة 600 ألف راكب، وقد تضاعف هذا الرقم ليصل في العام 2007 إلى 1,2 مليون راكب، ما أعطى، وفق بودي، دعماً كبيراً للخطة الخمسية، فبعد أن كان الهدف الوصول إلى أسطول مكوّن من 10 طائرات، أصبح الهدف الآن 40 طائرة.

تغطية القارات الثلاث

23 عاصمة هي محطات الشركة حالياً، وتشمل القارات الثلاث أوروبا، آسيا وأفريقيا، انطلاقاً من مقريها الرئيسيين في الكويت ودبي. وعن خطط الشركة في هذا الشأن، يوضح بودي: "بعد النجاح الكبير الذي تحقق في العامين الماضيين، تسعى الشركة للوصول إلى 82 محطة بحلول العام 2012 مستهدفة قلب القارة الأوروبية، مع تشغيل مقر ثالث، بعد مقرّي دبي والكويت"، من دون أن يكشف عن مكان المقر الجديد. ويضيف: "تأتي السعوديّة ضمن خططنا التوسّعية، و"الجزيرة" تتجه لجعل خط السعودية أكثر خطوطها نمواً خلال السنوات الخمس المقبلة".

وعن سبل التمويل لتحقيق خطة التوسع، يقول رئيس مجلس الإدارة: "إن الشركة لا تنوي تحميل أعباء على المستثمرين، بل تنوي، لزيادة حجم أسطولها وفق الخطة الخمسية، زيادة رأس مالها من خلال إدراج ثانٍ في سوق خليجيّة للأوراق المالية، غير سوق الكويت للأوراق المالية، حيث كانت "الجزيرة" أول شركة طيران تدرج في هذه السوق".

ويشير بودي إلى مشروع مشترك مع "إيرباص"، وضعت الشركة اللمسات الأخيرة عليه، وهو إقامة "أكبر منشأة للصيانة والتدريب في الكويت"، مشيراً إلى أن هذا المشروع يأتي انطلاقاً من "التزام الشركة بدعم الاقتصاد الكويتي وزيادة فرص العمل"، كما يأتي كتعبير عن العلاقة الوثيقة التي تربط "الجزيرة" بـ"إيرباص"، وهي، كما يقول، "علاقة شراكة حقيقية أكثر منها علاقة تجارية"، ويشير في هذا الصدد إلى وجود طيارين من "إيرباص" يعملون لدى طيران الجزيرة.

نتائج ممتازة

على الرغم من ارتفاع أسعار النفط، حققت "الجزيرة" إيرادات تشغيلية بلغت في العام 2007، أكثر من 92 مليون دولار، بنمو نسبته 61,2 في المئة، مقارنة بإيرادات العام 2006. وتجاوز ربحها الصافي في العام 2007، الـ 6 ملايين دولار.

ونتيجة لهذا النمو السريع، قامت الشركة بإطلاق مقرّها التشغيلي الثاني في دبي، ما سمح لها بتقديم رحلات مباشرة إلى أكثر الوجهات ارتياداً مثل البحرين، كوتشي، مومباي، دلهي، صلاله، مسقط، المالديف، وبيروت، حيث بلغت معدّلات الحمولة نسبة 74 في المئة، بنموّ 12 في المئة مقارنة مع العام 2006.

وفي هذا الإطار، يرى بودي أنّ "العام 2007 كان ممتازاً، على الرغم من أسعار الوقود التي حققت ارتفاعات قياسيّة"، ويقول: "تابعنا الاستثمار في شبكتنا المتواصلة النموّ، وعزّزنا رحلاتنا. وقد كانت النتائج التي شهدناها في الربع الأخير من العام 2007 وفي بداية العام 2008، خير دليل على نجاح الستراتيجيّة التي اتبعناها"، ويلفت إلى أنّ "الزيادة في الإيرادات أتت كنتيجة مباشرة لزيادة الرحلات على أبرز خطوط الشبكة وأكثرها إقبالاً، ومنها إطلاق رحلات يوميّة بين دبي وبيروت، ودبي ومومباي، وتعزيز خدمات "الجزيرة" من الكويت إلى دبي بمعدّل يصل إلى خمس رحلات يومياً، وإلى البحرين بمعدّل يصل إلى أربع رحلات يوميّاً".

تأسيس مركز للتدريب والصيانة في الكويت بالشراكة مع "إيرباص"

التركيز على التقنية

ويؤكد رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي "أنّ "طيران الجزيرة" ستستمرّ في تعزيز شبكتها من خلال إضافة وجهات جديدة وزيادة عدد رحلاتها، بهدف الحفاظ على مكانتها التنافسيّة والفوز بحصّة أكبر من السوق، وأن العمل جارٍ لكي تكون عائدات العام 2008 أكبر من سابقاتها".

ويؤكد أيضاً أن الشركة ماضية في "توفير أفضل الخيارات لركابها". وفي هذا السياق، أعلنت مؤخراً عن "خطة لتجهيز كامل أسطولها بأحدث التقنيات التي تتيح للمسافرين استخدام هواتفهم النقّالة وأجهزة بلاك بيري والبريد الالكتروني اعتباراً من العام 2009 لتكون من أولى شركات الطيران التي تعتمد هذه التكنولوجيا، إضافة إلى اعتماد أحدث المقاعد والأكثر تطوراً في طائراتها". ■



عبد السلام محمد البحر

جورج كوبر

الخطوط الوطنية: الانطلاق من الكويت في 2009

الكويت–الاقتصاد والأعمال

أعلن في الكويت عن إطلاق شركة "الخطوط الوطنية"، لتصبح بذلك ثالث شركة طيران في البلاد، بعد شركتي "الخطوط الجوية الكويتية" (الناقل الرسمي)، و"طيران الجزيرة" (شركة قطاع خاص منخفض التكلفة). وتسعى الشركة الجديدة إلى تكريس نفسها كشركة متخصصة بالرحلات القصيرة مع توفير الرفاهية. ومن المتوقع أن تباشر رحلاتها التشغيلية في العام 2009، بطائرتين من طراز إيرباص A320، على أن يرتفع العدد إلى 12 طائرة في العام 2012.

يقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة "الخطوط الوطنية" **عبدالسلام محمد البحر**: "مع انتهاء العام 2007، أنهت الشركة سنتها المالية الأولى، وتركز العمل فيها على سلسلة من الخطوات الإجرائية والأداء التشغيلي، كالإنتهاء من مراحل استيفاء الوثائق الفنية لإصدار شهادة المشغل الجوي (AOC)، والتي ومن المتوقع الحصول عليها خلال المرحلة المقبلة، كما تعاقدت الإدارة التنفيذية مع الشركة الاستشارية للخطوط الجوية الألمانية لوفتهانزا (Lufthansa). ووضعت هذه الأخيرة الخطة التشغيلية والتي سيبدأ تنفيذها على أرض الواقع ابتداءً من يناير 2009، وذلك إلى وجهات عدة منها: جدّه، الرياض، البحرين، قطر، دبي، القاهرة، بيروت، عمان، ودمشق. وفي مراحل لاحقة تنوي الشركة توسيع شبكة خطوطها لتطاول قارة أوروبا". ويوضح **البحر** أن الإعلان عن الاسم والعلامة التجارية سيتبعه الكشف عن خطوات أخرى ومهمة قبيل مباشرة النشاط التشغيلي.

ويضيف **البحر**: "تزامنت هذه الخطوات مع الاستحواذ على نسبة مؤثرة من رأس مال شركة المشاريع المتحدة للخدمات الجوية، التي تملك بدورها شركة رويال أفييشن. كما تزامنت مع مساهمة الشركة الوطنية المتحدة لخدمات الطيران. وتهدف هذه الاستثمارات إلى خلق تنوع في مجال تقديم الخدمات والاستفادة من حصول هذه الشركات على الخدمات الأرضية والفنية. ومن المتوقع أن تتوج نشاطها من خلال إدراج أسهمها في سوق الكويت للأوراق المالية، وذلك بعد موافقة مجلس الإدارة على هذه الخطوة". من جهة أخرى، يقول **البحر**: "إن الشركة ستصبح رمزاً جديداً للكويت والكويتيين، وقد أطلق عليها اسم الخطوط الوطنية لأننا نسعى لأن نصبح شركة الطيران الوطنية للمسافر الكويتي وأن نجسد تطلعات المواطنين بإنشاء شركة طيران وطنية متميزة وذات هوية وطنية بحتة، كما يأتي إطلاقها بهدف توفير مستوى عال من الرفاهية".

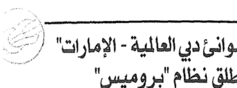
الأسطول والبنية التحتية

بدوره، يقول الرئيس التنفيذي في الشركة **جورج كوبر**: "تطمح الخطوط الوطنية لتشغيل أسطول من أحدث الطائرات، ومن المتوقع أن يبلغ عددها نحو 12 طائرة بحلول العام 2012، منها طائرات ذات البدن الضيق وأخرى ذات بدن عريض. بدأ تكوين هذا الأسطول من خلال توقيع عقد تأجير تشغيلي مع شركة الآفكو لتمويل شراء وتأجير الطائرات تقوم بموجبه هذه الأخيرة بتزويد الشركة بـ3 طائرات من طراز إيرباص A320، ابتداءً من شهر يناير وحتى شهر أكتوبر من العام 2009"، ويشير إلى أنه سيتم استكمال الأسطول بعد الانتهاء من التعاقد مع شركات عالمية متخصصة في مجال التأجير التشغيلي للطائرات التجارية، بحيث تحصل الشركة على 3 طائرات من طراز إيرباص A320 في العام 2010، على أن يليها 3 طائرات في العام 2011".

ويضيف **كوبر**: "ستباشر الخطوط الوطنية رحلاتها بواسطة أسطول مكون من طائرتي إيرباص A320، وسنعمل على ترجمة فلسفتنا كشركة كطيران توفر الرفاهية ومتخصصة بالرحلات القصيرة من خلال منح العميل مساحات إضافية لا تتوفر في أي طائرة مماثلة أخرى في العالم، مما سيوفر المزيد من الراحة للمسافرين.

العلامة التجارية

وعن العلامة التجارية للشركة، يوضح **البحر** أنه تم التعاقد مع مجموعة بيتر شميدت الأوروبية لابتكار وتصميم العلامة والهوية الرسمية، وهي مجموعة تملك خبرة طويلة في قطاع الطيران، وسبق لها أن عملت مع عدد من شركات الطيران أبرزها لوفتهانزا، جيرمان وينغز وطيران مدغشقر، مشيراً إلى أن التصاميم والألوان المختارة ستعكس الالتزام بالهوية الوطنية. ولتعزيز هذا التوجه سيتم وضع رسم لأبراج الكويت على ذيل الطائرة، وتم اعتماد هذا الخيار بعد أن أظهرت الدراسات أن الكويتيين يفضلون السفر على متن شركة طيران كويتية. وأضاف **البحر**: "إن اختيار اللون البنفسجي لشعار الخطوط الوطنية جاء انطلاقاً من كونه لوناً فريداً، وغنياً، يغلب عليه الطابع الملكي، ويرمز للقيادة والتطور، وهما أمران نسعى للتميز من خلالهما في مجال الطيران للمسافات القصيرة. كما تعكس الهوية الرسمية الخدمات الراقية التي ستقدمها الشركة. ■



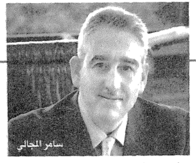
"موانئ دبي العالمية - الإمارات" تطلق نظام "بروميس"

محمد المعلم

أطلقت "موانئ دبي العالمية–الإمارات"، وهي الذراع المحلية لموانئ دبي العالمية، المرحلة الأولى من نظامها الجديد لإدارة العمليات "بروميس". وسيحل هذا النظام تدريجياً مكان الأنظمة السابقة التي كان معمولاً بها في جميع إدارات وأقسام "موانئ دبي العالمية – الإمارات".

وتمّ تطبيق النظام الجديد في إدارة الخدمات البحرية في ميناء جبل علي كمرحلة أولى. وقام فريق متخصص من إدارة الخدمات البحرية بتطوير هذا البرنامج بعد دراسة عميقة ليتلاءم مع احتياجات العملاء ومتطلبات تطوير الخدمات البحرية واستغلاله بالشكل الأمثل للتحكم بالعمليات البحرية كونه المسؤول عن حركة دخول وخروج السفن من وإلى الميناء.

وبمناسبة إطلاق المرحلة الأولى من النظام الجديد، قال النائب الأول والمدير العام لموانئ دبي العالمية–الإمارات **محمد المعلم**: "يأتي اعتمادنا لنظام "بروميس" في إطار سعينا الدائم إلى تطبيق التقنيات الحديثة في موانئ دبي العالمية. وبناء على النجاح الذي حققه هذا النظام في إدارة الخدمات البحرية، سنعمل في المرحلة الثانية على ربط جميع أقسام موانئ دبي العالمية في ميناء جبل علي به، ضمن شبكة مركزية واحدة، وذلك كخطوة أولى على طريق امكانية تعميم هذه التقنية على جميع موانئ دبي العالمية ومشاريعها حول العالم".



سامر المجالي

سامر المجالي رئيساً لمجلس محافظي "أياتا"

أعلن الاتحاد الدولي للنقل الجوي "أياتا" عن تولي الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية الملكية الأردنية **سامر المجالي** منصب الرئيس التنفيذي لمجلس محافظي "أياتا"، بعد فوزه على نظيره الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية البرتغالية (تاب) **فيرناندو بينتو**، الذي شغل المنصب منذ يونيو 2007.

ويمتلك **المجالي** خبرة 29 عاماً في مجال صناعة الطيران، وتمّ تعينه رئيساً تنفيذياً للخطوط الجوية الملكية الأردنية في العام 2001. وهو عمل على إنجاح الشركة في مرحلة الاستعداد للخصخصة. وسيستلم المجالي منصبه الجديد في وقت حرج تتراجع فيه صناعة النقل الجوي، بسبب ارتفاع أسعار الوقود إلى مستويات لم يسبق لها مثيل.

وبعيد انتخابه، قال **المجالي**: "مع استمرار ارتفاع أسعار الوقود، تواجه صناعة الطيران أزمة كبيرة. ومع هذا، يجب علينا إجراء تغييرات أكبر في الصناعة، وتحقيق مكاسب أكثر، ليس فقط بالنسبة لشركات الخطوط الجوية، بل في جميع مجالات هذه الصناعة. لقد احتفلنا منذ فترة وجيزة بتحقيق إنجاز كبير في استخدام البطاقات الإلكترونية بنسبة 100 في المئة، ولا يوجد وقت نضيعه للانتقال إلى المرحلة الثانية من تبسيط صناعة الطيران وهي السفر السريع".

"الصفاة" تؤسس شركة للخدمات اللوجيستية في الأردن

قال رئيس مجلس إدارة شركة "الصفاة القابضة" **باسم العتيبي** إن شركته وضعت خطة ستراتيجية، انطلاقاً من السوق الأردنية، وذلك عن طريق تأسيس شركة للخدمات اللوجيستية برأس مال قدره 45 مليون دينار أردني (نحو 10 ملايين دينار كويتي). وأشار إلى أن شركته عقدت تحالفات مع شركاء خليجيين وأردنيين لتدشين نشاطات الشركة الجديدة، والتي ستتخصص في الخدمات اللوجيستية والمخازن، على أن تتخذ من الأردن مقراً لها وتمارس أنشطتها في أسواق المنطقة.

وأوضح **العتيبي** أن "الصفاة" وشركاءها الخليجيين سيتملكون 60 في المئة من رأس مال الشركة الجديدة، فيما سيتملك شركاء آخرون من الأردن 40 في المئة، وتوقع الانتهاء قريباً من كافة إجراءات التأسيس الرسمية. وأشار إلى أن "الصفاة" تخطط خلال العام الحالي للدخول في استثمارات جديدة في مجال التطوير العقاري والقطاعين الطبي والغذائي في عدد من الأسواق العربية، كما تخطط لتنفيذ برنامج يتضمن البحث عن شركات تشغيلية صغيرة ومتوسطة الحجم للاستثمار فيها. وأضاف **العتيبي** أن "الصفاة" تعد حالياً دراسات خاصة لتأسيس شركتين في الأردن، إحداهما عقارية والأخرى متخصصة في التمويل، وستمارس الشركتان أنشطتهما وفق أحكام الشريعة الاسلامية.

تذاكر "لوفتهانزا" من دون رسوم إضافية لمشتركي "جاليليو" و"ورلد سبان"

وقعت كل من شركتي "لوفتهانزا" و"سويس"، عقداً طويل الأجل حتى نهاية العام 2011، مع شركة "ترافيل بورت جي دي أس"، يتيح لكافة وكالات السفر في جميع أنحاء العالم، التي تعتمد في حجوزاتها نظامي التوزيع العالميين "جاليليو" أو "ورلد سبان"، الوصول إلى مخزون تذاكر "لوفتهانزا" و"سويس" المنشورة. كما تتيح لجميع وكالات السفر العاملة بهذين النظامين والكائنة في ألمانيا، والنمسا، وسويسرا، وليختن شتين، حجز التذاكر المميزة على متن طائرات "لوفتهانزا" و"سويس" من دون أي رسوم إضافية.

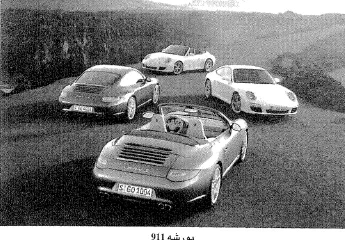
وقال نائب المدير التنفيذي للتسويق والمبيعات لنقل الركاب في "لوفتهانزا" **تييري أنتينوري**: "تمثل "ترافيل بورت جي دي أس" من خلال نظاميها "جاليليو" و"ورلد سبان" شريكاً مهماً لمبيعات تذاكر "لوفتهانزا"، ونتطلع إلى المزيد من العمل بشكل أوثق خلال الأعوام المقبلة".

وقال المدير الإداري لـ"ترافيل بورت جي دي أس" لمنطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا والبرازيل **بريان كونواي**: "يتيح لنا هذا العقد الجديد أن نعرض لعملائنا من وكالات السفر جميع تذاكرنا من دون فرض أي رسوم إضافية على تذاكر "لوفتهانزا" المميزة حتى نهاية العام 2011".

بورشه 911 الجديدة

كشفت شركة بورشه الألمانية لصناعة السيارات عن الجيل الجديد من مجموعة طرازات 911 الأربع الجديدة ذات الدفع الخلفي، والتي جهزت بمحرّكات جديدة بالكامل من 6 أسطوانات مسطحة سعة 3,6 أو 3,8 ليترات، مع تقنية "حقن الوقود المباشر" التي تعتمد للمرة الأولى في سيارات بورشه، بالتناغم مع علبة تروس اختيارية بقابضين Porsche-Doppelkupplung (PDK) (بدلاً عن علبة تروس بورشه الأوتوماتيكية السابقة "تيبترونيك أس")، تتضمن وظيفة تعشيق أوتوماتيكية، وتحتوي على ما لا يقل عن 7 نسب أمامية، مما يقلل من استهلاك الوقود ليبلغ 9,8 ليترات/100 كلم كمعدّل عام، وبالتالي انخفاض الانبعاثات بنسبة تصل إلى 15 في المئة، وتحسن من الأداء، إذ تستطيع 911 كاريرا كوبيه المزوّدة بعلبة PDK ذات النسب السبع التسارع من صفر إلى 100 كلم/س خلال 4,5 ثوانٍ، أي أسرع بـ0,2 ثانية من علبة تروس يدوية بست نسب، مع امكانية دمج علبة تروس PDK مع "مزايا سبورت كرونو بلاس" (Sport Chrono Plus) الاختيارية التي تتضمن وظيفة "التحكم بالانطلاق" (Launch Control)، مما يسمح بتسارع السيارة إلى 100 كلم/س خلال 4,3 ثوان فقط.

وارتفعت قوة 911 كاريرا المزوّدة بمحرّك سعة 3,6 ليترات 20 حصاناً لتبلغ 345 حصاناً. أما بالنسبة لمحرّك 911 كاريرا أس سعة 3,8 ليترات، فقد ارتفعت قوته 30 حصاناً لتصبح 385 حصاناً.



بورشه 911

أما بالنسبة للتصميم الخارجي، فقد تم تجهيز 911 الجديدة بمصابيح بتقنية إضاءة دايود LED. وتتوفر إضاءة دايود للنهار ومصابيح أمامية زنون Bi-xenon كتجهيز قياسي عبر طرازات كاريرا الجديدة كافة. وكتجهيز سلامة اختياري، توفر بورشه الآن "مصابيح ديناميكية للمنعطفات" Dynamic Bending Lights في كافة الطرازات.

سيُقدّم الجيل الجديد من 911 كاريرا وكاريرا أس إلى أسواق الشرق الأوسط بدءاً من أكتوبر 2008، بأسعار تتراوح ما بين 76728 دولاراً (طراز كاريرا) و97892 دولاراً (كاريرا أس كابريوليه).

Audi A5
في أسواق الإمارات

أطلقت أودي مؤخراً طراز A5 كوبيه الجديد كلياً في أسواق الإمارات العربية المتحدة، بتصميم رياضي أنيق وديناميكية مميزة.

جُهّزت السيارة الجديدة بمحرّك FSI سعة 3,2 ليترات، ومزوّد بنظام Audi Valvelift المبتكر (AVS)، الذي يعزز القوة ويخفف استهلاك الوقود. تبلغ قوة المحرّك 265 حصاناً، وعزمه 330 نيوتن/ متر، خلال 3000 إلى 5000 د.د. ويبلغ معدل استهلاك الوقود 9,3 ليترات/ 100 كلم. ناقل الحركة أتوماتيكي tiptronic ونظام الدفع رباعي ذو عزم شد متغير بنسبة 60:40.

السيارة رباعية المقاعد، ويستوعب صندوق أمتعتها الخلفي 455 ليتراً من الأمتعة. وتم تجهيزها بنظام Audi drive select بشكل قياسي، ويمكن دمجه مع المقود الديناميكي الاختياري و/أو نظام التحكّم بامتصاص الصدمات. كما جُهّزت السيارة بعجلات مقاس 18 بوصة مصنوعة من خلائط معدنية، ومصابيح أمامية "زينون بلاس" ومصابيح "LED" نهارية انسيابية.

وتتميز مقصورة ركاب Audi A5 الجديدة بمقاعد ذات التحكّم الكهربائي، والمكسوة بجلد ميلانو الفاخر، وبمقود رياضي متعدد الوظائف مزوّد بأزرار للتحكّم، وبنظام شاشة ملونة لعرض المعلومات أمام السائق ونظام Audi للارتصاف. ويشتمل النظام السمعي القياسي على مبدل أقراص سي دي ونظام تشغيل منطقي MMI (Multi Media Interface). كما جُهّزت بنظام تحكم بحرارة المقصورة، وبنظام المفتاح المريح الجديد الذي يستقبل ويخزن بيانات السيارة لأغراض الصيانة.



Audi A5

كما يمكن تجهيز هذه السيارة بنظام Adaptive cruise control المتطور تقنياً لتثبيت السرعة والتدخل تلقائياً لتعديلها تبعاً لظروف الطريق ونظام Audi side assist، وينظم المسافة التي تفصل السيارة عن تلك التي تسير أمامها ويساعد السائق لدى تغيير المسارات بتوضيح السيارات الموجودة في الزاوية الميتة وتحذيره من الانعطاف في حال وجودها.

وتتوافر Audi A5 الكوبيه الجديدة في الأسواق الآن بأسعار تبدأ من 57200 دولار.

"نيسان" تعيّن "هوفر" شريكاً لها في الهند

أعلنت شركة "نيسان موتور" عن تعيين شركة "هوفر أوتوموتيف إنديا" المحدودة الخاصة شريكاً خدماتياً لها في الهند في مجال تطوير الوكلاء والتسويق والمبيع وخدمة ما بعد البيع. وستأخذ "هوفر" على عاتقها تطبيق ستراتيجية البيع والتسويق الخاصة بـ "نيسان"، ودعم تطور الوكلاء في الهند بهدف إقامة 55 وكيلاً بحلول العام 2012 في مختلف المدن الهندية، وبالتالي تغطية 80 في المئة من السوق.

واعتبر نائب المدير التنفيذي في "نيسان موتور" **كارلوس تافاريس** أن الهند سوق ستراتيجية لمستقبل "نيسان"، و"هوفر" شريك مهم ستستفيد الشركة من خبرته في مجال تطوير الوكلاء والمبيع والتسويق لضمان نجاحها في الهند.

وتتوقع "نيسان" بيع ما يزيد على 100 ألف سيارة في الهند بحلول العام 2012، من خلال حملة نشطة لتقديم طرازات وفئات متنوّعة، وستقدم "نيسان" 8 طرازات جديدة بحلول العام 2012، 4 منها سيتم تصنيعها محلياً. أما الطراز التالي المزمع تقديمه في الهند، فسيكون سيارة مورانو الهجينة الشهيرة التي ستطرح في العام 2009.



"مشاريع قرقاش" في الإمارات تطرح مرسيدس "سي، كوبيه"

طرحت "مشاريع قرقاش"، الموزّع المعتمد لـ مرسيدس- بنز في دبي والشارقة والإمارات الشمالية، سيارة مرسيدس – بنز فئة "سي، كوبيه" الجديدة كلياً.

وطوّرت مرسيدس – بنز أكثر من 1100 عنصر في سيارة "سي أل سي"، لدعم تفوّقها التكنولوجي. وتم تجهيزها بمحرّكات من 4 و6 أسطوانات، توفر ما بين 143 و272 قوة حصانية.

وتتميز "سي أل سي" الجديدة بطابعها الرياضي الرشيق، ومقصورتها الداخلية الفاخرة. وقد زوّدت بمقاعد رياضية وعجلة قيادة ثلاثية التقاطع متعددة الوظائف، مع إمكانية التحكّم بدرجة حرارة المقصورة الداخلية تلقائياً.

كما جهزت الفئة سي كوبيه بعجلات معدنية خفيفة قياس 18 بوصة، وأجهزة تعليق رياضية مع هيكل منخفض، وعجلة قيادة رياضية من الجلد الفاخر، إضافة إلى نظام القيادة العامل بأجهزة استشعار السرعة. وتتضمن المزايا الجديدة أيضاً نسب المسننات المتعددة التي تتعدل وفقاً لزاوية التوجيه، وتتيح للسائق إمكانية توجيهها تلقائياً بحيث تستجيب سيارة كوبيه الرياضية مباشرة لأوامر التوجيه عند المنعطفات بتحريك عجلة القيادة بشكل طفيف فحسب، لتوفّر قيادة رياضية ممتعة.

سيارات صديقة للبيئة من جنرال موتورز لحكومة دبي

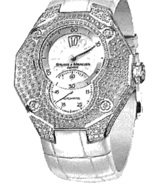


في إطار سعيها لاستخدام وسائل مواصلات عامة صديقة للبيئة، تسلّمت حكومة دبي وهيئة الطرق والمواصلات عدداً من سيارات "جنرال موتورز" الهجينة، من طراز شفروليه تاهو وشفروليه ماليبو، لتشغيلها في خدمة تاكسي الأجرة لمدة عام كامل.

وهذه الخطوة هي الأولى لهيئة الطرق والمواصلات ضمن خطة شاملة لجعل كافة سيارات الأجرة في دبي صديقة للبيئة، تماشياً مع رؤيتها المستقبلية لتخفيض التلوّث.

وتضمنت الاتفاقية أيضاً تدريب 100 شخص على خدمات السلامة والصيانة لهذه المركبات الهجينة.

وتعتبر "شفروليه تاهو" الهجين أول سيارة رياضية متعددة الاستعمالات هجينة من الحجم الكبير في العالم، بكفاءة استهلاك للوقود 11,2 ليتراً لكل 100 كلم أثناء القيادة في المدينة (50 في المئة أقل من استهلاك تاهو العادي). أما سيارة "ماليبو" الهجينة – أول سيارة هجينة تنتجها شفروليه – فتتمتّع بانبعاثات منخفضة وبأعلى كفاءة في استهلاك الوقود بين طرازات ماليبو.



BAUME & MRECIER تطرح
Riviera XXL High Jewellery

طرحت دار بوم أند مرسييه BAUME & MRECIER ساعة "ريفييرا إكس إكس أل – Riviera XXL High Jewellery"، التي تتوفر في أسواق منطقة الشرق الأوسط بالسوار المطاطي الأبيض والمرصعة بالألماس.

تتميز الساعة الجديدة بحجم علبتها بقياس 38 ملم، إضافة إلى المجوهرات وقطع الألماس التي تزين إطار الساعة والتي تصل إلى 400 قطعة مميزة ملبسة بطبقة من الراديوم منقوشة بأشكال Côtes de Genève المميزة، إضافة إلى عقاربها اللماعة.

وتحتضن العلبة حركة ميكانيكية ذاتية التعبئة يمكن مشاهدتها من الفتحة العمودية في خلفية العلبة.

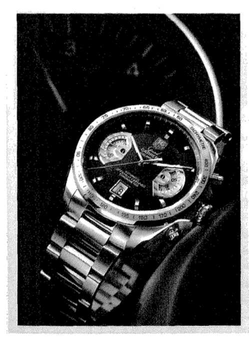


VACHERON CONSTANTIN جديد
مجموعة Quai de l'Ile

طرحت دار فاشرون كونستانتين Vacheron Constantin مجموعة Quai de l'Ile الجديدة المؤلفة من 400 قطعة تجمع بين أكثر التقنيات تطوّراً وبراعة.

صُممت علبة الساعة بأسلوب ثوريّ ويتضمن ميناؤها مجموعة كاملة من التقنيات والحركتين الميكانيكيتين ذات التعبئة الذاتية – اللتين تحملان ختم جنيف– واللتين صُمّمتا وطورتا في مصنع فاشرون كونستانتين، إضافة إلى الاكسسوارات الخاصة بالمنتج منها مفتاح الـUSB وعناصر الوسائط المتعدّدة التي ساهمت جميعها في تحقيق إنجاز جديد في عالم الساعات.

صمم سوار هذه الساعة من جلد التمساح المقطّع الأسود أو البني الغامق المشغول يدوياً، أو من المطاط البني الغامق المصنوع من المطاط الأسود المعالج بالكبريت لتقويته والمصمّم بأسلوب مصقول وأنيق، مع مشبك مزوّد بثلاث طيات ذي حماية مزدوجة مع شعار فاشرون كونستانتين الذي صُمم خصيصاً لمجموعة Quai de l'Ile. يتناسب هذا المشبك مع داخل العلبة المعدني وقد لُمّع سطحه النهائي بالبالاديوم او بالذهب الوردي او صُقل بالتايتانيوم.



TAGHEUER جديد
Grand Carrera Calliber 17

أعلنت دار "تاج هوير" TAGHEUER عن طرحها التشكيلة الجديدة لساعات Grand Carrera Calliber 17 المستوحاة من تراث سباق السيارات.

تتميز التشكيلة بمواصفات فريدة منها محرك سيارة GT المبدع المستوحى من النظام الدوار، ما جعل بالإمكان استبدال العقارب التقليدية بقرص يعرض المعلومات العملية بوضوح أكثر على الواجهة.

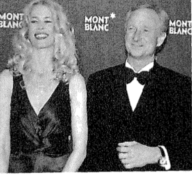
وتتوفر ساعة "تاج هوير غراند كاريرا كرونوغراف كاليبر 17 RS" بنظامين دائريين: ثوان صغيرة وعداد دقائق الكرونوغراف.

ميناء الساعة أسود وتحتضن علبتها كرونوغراف COSC وتمتاز بالتاج الحلزوني، وأزرار دفع الكرونوغراف الحلزونية والتاريخ يدوي التركيب عند الرقم 6.

واجهة الساعة سوداء أو فضية مزودة بنظامين دوارين مزينين بـ"Côtes de Génève" وواجهات ماسية لماعة، والثواني الصغيرة عند الرقم 3، ودقائق الكرونوغراف عند الرقم 9.

وتتوافر التشكيلة بسوار من الصلب أو جلد التمساح مع مشبك مطوي من الصلب القوي بأزرار دفع وشعار "تاج هوير" يدوي التركيب.

MONT BLANC
تطلق تشكيلة جديدة من الساعات



كلوديا شيفر مع لوتز بيثج

اختتمت "مون بلان" MONT BLANC حفل إطلاق تشكيلة الساعات "كرونوغراف مون بلان ستار نيكولا ريوسيك مونوبوشر"، الذي أقيم في جنيف بأمسية ضمت عدداً من أبرز وألمع النجوم في عالم الفن والأزياء والرياضة والإعلام، أمثال: **إيفا غرين، كلوديا شيفر، ديتا فون تيز، خوان كولنس، كرستوفر لي، وبالو كويلهو.**

واطلع الحضور على تشكيلة مون بلان الفاخرة التي تم تصميمها بشكل يتناسب مع مكانة مخترع ميكانيك الكرونوغراف **"نيكولا ريوسيك".**

ورحّب المدير التنفيذي في مون بلان انترناشيونال **لوتز بيثج** بالضيوف وشكر كل من ساهم في نجاح "مون بلان" ومن حضر الحفل من كبار النجوم ومحبي اقتناء السلع الثمينة والفاخرة.

15000 يورو من LONGINES
إلى مؤسسة أندريه أغاسي الخيرية



استضافت لونجين Longines، بصفتها الراعي الرسمي لدورة رولان– غاروس 2008 لكرة المضرب في فرنسا، عدداً من الضيوف العالميين الذين تسنت لهم فرصة متابعة عدد من المباريات التي اختتمت في 8 يونيو المنصرم.

وأوضح مدير الشرق الأوسط في الدار **باتريك عون** أنه إلى جانب كرة المضرب، تدعم لونجين "مؤسسة أندريه أغاسي الخيرية"، التي تعنى بالأطفال، وقدمت لها شيكاً بقيمة 15000 يورو، وقال: "إن شراكتنا مع رولان– غاروس هي لتعزيز انخراط الدار في كرة المضرب، ومن خلال رعايتنا لهذه الدورة نسعى إلى زيادة الوعي في علامتنا".



Yeslam
The Aviator تقدّم

طرحت شركة "يسلم" Yeslam ساعة "الطيار" The Aviator، وهي اختراع سعودي في عالم صناعة الساعات السويسرية.

تحتوي الساعة على حاسب آلي متكامل للطيران يمكن استخدامها في حسابات رحلة طيران وكذلك التخطيط لها. وبلفة واحدة للإطار الخارجي للساعة بإمكان معرفة السرعة الحقيقية للطائرة.

صمم الساعة الطيار **يسلم بن لادن** الذي لم يتوقف عن البحث والاختراع، وأراد هذه المرّة أن يجمع بين ما هو جميل وما هو مفيد، وبعد محاولات كثيرة ولدت ساعة "الطيار".

JEAGER-LECOULTER تُقدّم
Master Compressor Diving Lady

تقدم دار JEAGER- LECOULTRE ساعة الغطس المحترفة Master Compressor Diving GMT Lady ضمن مجموعة ماستر كومبريسور.

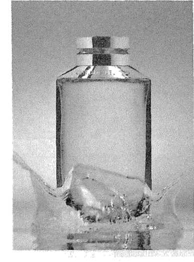
تتوفر هذه الساعة بطرازين مختلفين، طراز من الفولاذ المصقول مع ميناء مزخرف ودرجة ألوان تتراوح ما بين الأوبالين الأبيض والتوركواز، وطراز من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً، رُصّع الإطار الخاص بالغطس بـ16 ماسة زنة 0,15 قيراط. صمم زجاج الساعة من الكريستال السفيري المقبب وهي تتمتع بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 300 متر. أما السوار، فمعدني مع وصلات مطاطية بيضاء اللون، أو فولاذي ذو ثلاث وصلات، إضافة إلى سوار من جلد التمساح الأبيض مع مشبك مزدوج قابل للطي بطول 16 ملم مشغول بالفولاذ أو بالذهب الزهري عيار 18 قيراطاً.





من AZZARO
Chrome Legend

أطلقت AZZARO مجموعة Chrome Legend الجديدة للرجال، المؤلفة من عطر وكريم بعد الحلاقة ومزيل الروائح. يمتاز عطر Chrome Legend بغنى Legend ويعكس انصهاراً ممتازاً بين مكوناته من الفواكه والخشب والعنبر وبين أناقته المتميزة.



أما كريم ما بعد الحلاقة، فتوفر تركيبته اللطيفة بشرة ناعمة، محمية ومرطبة. في حين تم تطوير تركيبة مزيل الرائحة الخالية من الكحول والناعمة خصيصاً لتلائم كل أنواع البشرة.

كونكورد ضفاف البحيرة:
جائزة عالمية

نال فندق كونكورد ضفاف البحيرة في تونس جائزة عالمية في مجال الحلويات، وذلك حين شارك رئيس هذا القسم **عبد الباسط الظريف** في دورة فرنسا المفتوحة، فحصل على الميدالية البرونزية، بعد فنلندا والمجر، وتأهل إلى النهائيات العالمية التي ستقام في مدينة ليون الفرنسية. وتعتبر خدمات المطاعم ونوعية المأكولات التي يقدمها "كونكورد ضفاف البحيرة" من أهم نقاط القوة لديه، سواء في المطعم الفرنسي "لو باري" حيث يعد لائحة الطعام ويشرف على المطبخ رئيس طهاة فرنسي معروف، أو في المطاعم الأخرى حيث يستفيد الفندق من خدمات إخصائيين في المأكولات التونسية والشرقية.



عبد الباسط الظريف

Un Jardin aprés la Mousson
عطر جديد من هيرمس

Un Jardin aprés la Mousson هو عطر هيرمس الجديد، من ضمن مجموعة عطور تعكس روائح الطبيعة المنعشة. ومع العطر الجديد يسافر صانع عطور هيرمس **جان كلود هيلينا** في رحلة شعرية إلى الهند لإكتشاف واحدة من مناطقها الرائعة وخلال فصل معين من فصول السنة.



يعكس العطر نظرة **هيلينا** الخاصة إلى الهند بأضوائها غير المألوفة والتي تثير الكثير من المشاعر، ويرسل بشذاه الأخاذ روح التجدد إلى الهند.

وتعود القصة التي استوحي منها العطر إلى منطقة كيرالا في قلب الأنهار وقنوات المياه التي هي في حالة ركود حيث يصعب التمييز بين الأرض والمياه التي تتخذ صورة طبيعية خصبة.

Cross تقدم
مجموعة Sauvage

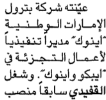
طرحت شركة "كروس" Cross مجموعة أقلام "سوفاج" Sauvage الجديدة المستوحاة من نقوش الحيوانات. وتتميّز هذه المجموعة الأنيقة بسدادةٍ دوّارة فريدة مطلية بالكروم، هي الأولى من نوعها لدى "كروس".

تشتمل المجموعة على أربعة إصدارات تشمل نقش الأفعى باللّون الأزرق اللؤلؤي الداكن أو العاجي، ونقش الحمار الوحشي بلون العقيق الرمادي، وتتميّز كلها بلمسةٍ لؤلؤية جميلة ونقش الزرافة بلون الترمالين البني المصقول باليد والمطلي بالبرنيق المنمّق فائق اللمعيّة.



وتتوفّر كلّ الأقلام مع حاملة عصريّة مخملية، في حين يأتي قلم الحبر السائل المزوّد برأسٍ ذهبي عيار 18 قيراطاً مطلياً بالروديوم مع خرطوشة حبر بنيّ جديدة وحصرية من "كروس".

مصطفى الأنصاري



تمت ترقيته إلى منصب نائب المدير التنفيذي لشؤون العمليات في "مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم". وكان **الأنصاري** شغل العديد من المناصب الحيوية في دبي قبل التحاقه بالمؤسسة، حيث بدأ حياته العملية في دائرة التنمية الاقتصادية في دبي.

وقبيل انتقاله للعمل في "مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم"، عمل **الأنصاري** مديراً للمشاريع في المكتب التنفيذي في دبي، وكان أحد أعضاء الفريق الذي عمل على تأسيس المؤسسة.

مايكل ميباك

أعلن بنك باركليز عن تعيينه مديراً إدارياً لقسم الخدمات الفردية والخدمات المصرفية التجارية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، مع توليه مسؤولية الإشراف المباشرة على نشاط المصرف في الإمارات ومصر.

التحق **ميباك** ببنك باركليز في يوليو العام 2007، في منصب المدير الإداري في جنوب صحراء أفريقيا، حيث قاد أعمال البنك في 7 دول أفريقية.

وقبل انضمامه إلى "باركليز"، أمضى ميباك 13 سنة مع مصرف "سيتي غروب" في ألمانيا والنمسا والمملكة المتحدة وتركيا.

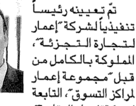
جيفري سينغر



عيّنه مجلس إدارة بورصة دبي العالمية رئيساً تنفيذياً وعضواً في مجلس الإدارة. انضم **سينغر** إلى بورصة دبي العالمية قادماً من مجموعة "نازداك أو أم أكس"، حيث شغل منصب النائب الأول للرئيس ورئيس العلاقات الدولية.

ويمتلك **سينغر** خبرات واسعة في أسواق التداول العالمية، والبورصات، والتطبيقات البرمجية لعمليات التداول.

زيد عبدالرحمن القفيدي



عيّنته شركة بترول الإمارات الوطنية "اينوك" مديراً تنفيذياً لأعمال التجزئة في "ايبكو واينوك". وشغل **القفيدي** سابقاً منصب المدير التنفيذي للعمليات في مجموعة شركات ايبكو ومنصب المهندس في "قسم عمليات ايبكو"، قبل أن تتم ترقيته إلى منسق عمليات.

فارس نجيم



عيّنته شركة "ميريل لينش" رئيساً لعملياتها في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، بالإضافة إلى توليه منصب الرئيس العالمي لصناديق الثروة السيادية.

وينضم **نجيم**، الذي يتمتع بخبرة تفوق 24 عاماً، إلى الشركة قادماً من شركة "بير ستيرنز أند كو"، حيث عمل نائباً لرئيس مجلس الإدارة وعضو لجنة مستشاري رئيس مجلس الإدارة، كما سبق أن عمل رئيساً للجنة.

وقبل انضمامه إلى "بير ستيرنز أند كو" في العام 1987، كان يعمل محللاً مالياً في شركة "غولدمان ساكس".

سوريش بهاتيا



تمّ تعيينه رئيساً تنفيذياً لشركة "إعمار لتجارة التجزئة"، المملوكة بالكامل من قبل "مجموعة إعمار لمراكز التسوق"، التابعة لشركة "إعمار العقارية".

وقبل انضمامه إلى "إعمار"، شغل **بهاتيا** مناصب متنوعة في الهند، كما عمل مديراً للعمليات التجارية في "مجموعة المايا لال" في دبي، وانتقل بعدها إلى الهند لإطلاق "مانجو"، أول علامة تجارية هندية عالمية في مومباي.

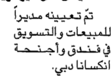
ويحمل **بهاتيا** شهادة الدراسات العليا في إدارة الأعمال من جامعة "بنجالور" في الهند، وحصل العام الماضي على جائزة "أفضل مدير للامتيازات" من "Franchising India".

طيب الملا

تمّ تعيينه عضواً في مجلس إدارة شركة "طاقة الخليج البحرية". ويرأس **الملا** الشؤون الاستثمارية لمكتب نائب حاكم دبي وزير المالية والصناعة، الشيخ **حمدان بن راشد آل مكتوم**، إلى جانب ترؤسه مؤسسات حكومية وشركات خاصة عدة.

وبدأ **الملا**، الذي يملك خبرة تزيد على 20 عاماً في قطاع البترول، عمله مع شركة بترول الإمارات الوطنية (اينوك) في العام 1980 قبيل انتقاله إلى شركة الإمارات لمنتجات البترول (ايبكو) في دبي، ليتولى بعدها منصب الرئيس التنفيذي في شركة آي أر أم في اينوك في العام 1992. كما يشغل منصب رئيس مجلس إدارة شركات عدة ضمن مجموعة "اينوك".

ستيفان فان دير كريوف



تمّ تعيينه مديراً للمبيعات والتسويق في فندق وأجنحة انكسانا دبي.

ويتمتع **فان دير كريوف** بخبرة واسعة في المبيعات والتسويق تمتد لأكثر من عقدين، تولى خلالها مناصب إدارية وتوجيهية في عدد من الفنادق، بينها فندق وغاليريا "حياة ريجنسي دبي"، فندق "إنتركونتيننتال فرانكفورت"، فنادق "هيلتون ميونيخ"، فندق "هايدلبرج ماريوت" ولدى مجموعتي "ميريديان" و"أرابيلا شيراتون".

د. إيمان المرزوق

عيّنتها شركة "تجارتي القابضة" رئيسة للجنة الشرعية في الشركة، لتكون بذلك أول امرأة تتولى مثل هذا المنصب.

وتحمل **د. المرزوق** شهادة الدكتوراه في الفقه المقارن وأصول الفقه من جامعة الكويت مع مرتبة الشرف الأولى، إلى جانب العديد من الشهادات الجامعية الأخرى، وشهادة الزمالة الأميركية في الاستثمار الإسلامي.

كما تمرست **د. المرزوق** في عشرات الدورات المتخصصة ذات العلاقة بعمل الشركة، فضلاً عن خبرتها في التدريس لأعوام عدة في كلية الدراسات التجارية.

Offices and Representatives

Al-Iktissad Wal-Aamal Offices

LEBANON (head office)

Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: + 961 1 780200 - 353577
FAX: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

RIYADH
P.O.BOX: 5157 RIYADH 11422
Al Olaya str., Al Nemr Center (B),
3rd Flr., Office # 302
TEL: + 966 1 293 2769
FAX: + 966 1 293 1837

JEDDAH
Adham Trade Center, Al Madinah Rd
1st Flr, Office # 105
TEL & FAX: + 966 2 651 9465
+ 966 2 614 1855

U.A.E. (Regional office)

P.O.BOX: 55034 DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: iktissad@iktissad.com

KUWAIT

P.O.BOX: 22955
SAFAT 13090 KUWAIT
TEL: + 965 2409552
MOBILE: + 965 7835590
FAX: + 965 2409553

QATAR

office # 16 ,Bin Towar center,
TV roundabout, Doha, Qatar
P.O.BOX: 747 Doha-Qatar
TEL: + 974 4877442
FAX: + 974 4873196
Mobile: + 9745112279
E-MAIL: raed.chehaib@iktissad.com

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 34330 1. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: turkey@iktissad.com

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL: + 33 1 40883574
FAX: + 33 1 40883574
Email: vt22@wanadoo.fr

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL: + 813 35846420
FAX: + 813 35055628

MALAYSIA

Shallie Cheng
Publicitas International Sdn Bhd
S105, 2nd Floor, Centrepoint,
Lebuh Bandar Utama, Bandar Utama,
47800 Petaling Jaya, Selangor,
Malaysia.
Mobile Phone: + 6012 287 3092
TEL: + 603 7729 6923
FAX: + 603 7729 7115
Email: scheng@publicitas.com

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHNAJA
DOM 11/15, APP. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL: + 7 495 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 495 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL: + 82-2 739 7841
FAX: + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL: + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: + 44 207 592 8325
FAX: + 44 207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicitas.com

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AD/MARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL: + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL: + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index

ضاحية العرين...
تعطي البحرين حياة جديدة









www.dtalareen.com

هاتف: ٨٨٤٨ ٥٥ ١٧ ٩٧٣+


CHANEL
CHANEL
ALLURE
HOMME
SPORT
COLOGNE SPORT
العطر الرياضي الجديد من شانيل
www.chanel.com